

REVISTA

riesgos y finanzas



marzo 2021
Año 5 No. 44
Distribución Gratuita

La primera revista especializada
en seguros, economía y tecnología
de Bolivia

KURT KOENIGSFEST UN LEGADO DE EXCELENCIA





Conser
INNOVA

Design Thinking
Agile
Customer Experience
Lean Startup
Service Design
Growth Hacking



El futuro de tu
empresa en
tus manos

CONSER Innova es
una división de:



+591 2115371

@consercg

Conser Ltda.

/conser.bo

LAS COSAS NO SIEMPRE
SALEN **COMO ESPERAS.**

ASEGÚRATE



SEGUROS PERSONALES



Individuales

(oncológico, vida, accidentes)



Grupales

(escolaridad, accidentes, vida)

Dirección: Calle 17 de Calacoto Av. J. Ballivián N°1059

Teléfono: 591 + (2) 2175900

Página Web: www.crediseguro.com.bo

Facebook: @CrediseguroBolivia

 **Crediseguro** 



Este operador está bajo la fiscalización y control de la Autoridad de Fiscalización y Control de Pensiones y Seguros - APS

Aprender de los mejores

En la vida, tanto en el ámbito profesional como personal y familiar, siempre es reconfortante encontrar referentes: personas con ideales, actitudes y formas de pensar y ser que nos alientan a ser mejores y de las cuales podremos aprender y nos servirán de guía e inspiración para lo que llevamos adelante a diario.

Un claro ejemplo de esta visión es la que nos deja Kurt Koenigsfest, artífice de las microfinanzas en Bolivia y el mundo, un ser humano y profesional con la visión necesaria para llevar al éxito todo lo que se propuso, un líder que nos deja muy pronto, pero nos deja un legado de excelencia que acompañará al mercado financiero boliviano y global por mucho tiempo.

Hemos querido honrar la vida de Kurt con la portada de esta edición y una nota especial sobre su marca indeleble en Banco Sol, institución financiera que por tantos años dirigió impecablemente.

Decidamos cada día seguir aprendiendo en todo ámbito, y en lo posible aprender de ejemplos de vida como el de Kurt, aprender de los mejores..

¡Esperamos que disfruten y compartan este tercer número del año!



Sergio Suxo
Director General



Director General

Sergio Suxo Uria

**Diseño
Diagramación
Edición
Distribución**

**CONSER
MEDIA**

Colaboradores

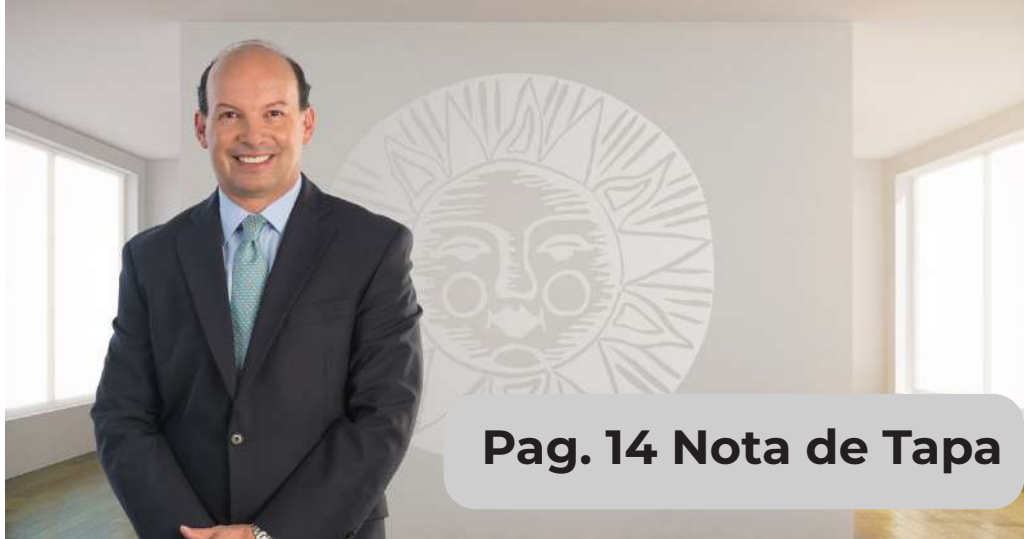
Rolando Kempff
Germán Molina
Ernesto Bodenheimer
Pasqual Llongueras
Francisco Gómez
Marcos Urarte
Patricio Fernández Canto
Xavier Marcet
Gabriel Mysler
Carlos De La Serna
Jorge Suxo

Contacto

Correo electrónico:
contacto@conser.bo

Teléfono:
+591 2115371

tabla de contenidos



Pag. 14 Nota de Tapa

**Pag. 12
Seguros y
COVID-19**



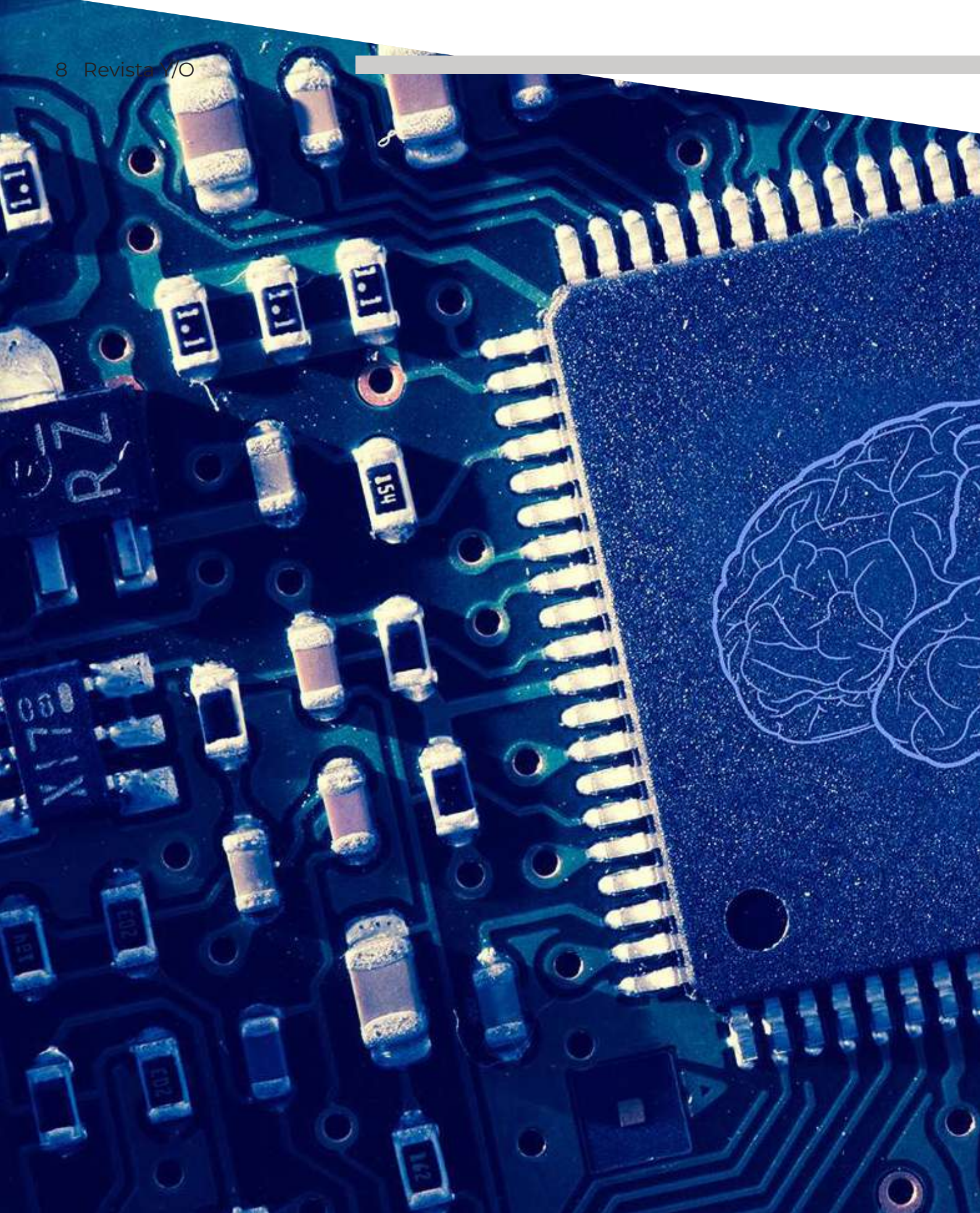
**Pag. 28
Emisión de
bonos para
proyectos
sostenibles**

Pag. 30
Sección:
Génesis Latam Consulting



- 18** Seguros Verdes para incentivar inversiones responsables
- 20** El futuro de la movilidad y el seguro de automóvil
- 26** Insurtech: CX potencia a las empresas aseguradoras
- 36** Desarrollo económico en Bolivia e incremento salarial
- 46** Necesitamos tecnología que se mueva al ritmo del futuro, no al nuestro

Pag. 38
Tipo de cambio:
Dólares y Bolivianos



¿Cómo se está aplicando la IA en el sector de los seguros?



E

l uso de la Inteligencia Artificial (IA) está aumentando exponencialmente en la mayoría de los sectores comerciales e industriales,

debido en gran medida a las espectaculares capacidades que están demostrando estas tecnologías a la hora de realizar tareas de manera automática y semiautomática de manera eficiente simplificando el trabajo de los humanos, complementando con el objetivo de hacerlo más eficiente o resolviendo tareas repetitivas de manera automática.

Siendo las compañías de seguros uno de los sectores con más proyección a la hora de aplicar IA con el objetivo de mejorar la interacción con sus clientes y empleados minimizando el tiempo de gestión y mejorando la calidad de los servicios que ofrecen en áreas como los sistemas de suscripción, los servicios de atención al cliente, la realización de reclamaciones, el marketing, la identificación y análisis de daños y la detección de fraudes.

Todo este proceso de mejora de las operaciones interactivas entre los clientes y las compañías están actualmente dirigidas por tres técnicas de IA principalmente: los Asistentes conversacionales, los modelos basados en Aprendizaje Automático y los sistemas basados en Visión Artificial.

Asistentes conversacionales

Los asistentes conversacionales son una de las tecnologías basadas en IA que más están siendo utilizadas para mejorar los procesos de interacción entre las compañías de seguros y sus clientes. Estos tienen la capacidad de mantener una conversación con el cliente o potencial cliente, mediante diferentes canales de texto y voz, pudiendo resolver sus consultas de manera automática en un corto periodo de tiempo minimizando la necesidad de un operador humano.

Este tipo de tecnología puede a su vez combinarse con otras técnicas de IA con el objetivo de enriquecer la conversación incrementando muchos más servicios. Las ventajas de los asistentes conversacionales para este tipo de empresas son múltiples, desde la posibilidad de automatizar respuestas a consultas que se repiten entre los usuarios con el objetivo de evitar esperas innecesarias por parte de los clientes hasta automatizar el proceso de envío de los partes de accidente de forma que el propio asistente solicite aquella información necesaria sin necesidad de rellenar ningún tipo de formulario.

Modelos basados en Aprendizaje Automático

Los modelos de razonamiento basados en aprendizaje permiten construir sistemas de predicción o clasificación con el objetivo de mejorar los diferentes procesos de gestión que se dan en las compañías de seguros. Este tipo de modelos se construyen mediante la utilización de algoritmos de Aprendizaje Automático, normalmente supervisado, que utilizan como información de entrada la gran cantidad de información digital extraída de fuentes tanto públicas como privadas con el objetivo de identificar un conjunto de patrones en la información que permita al modelo resultante hacer predicciones o clasificar información de manera precisa.

Este tipo de tecnologías están siendo utilizadas a

nivel global con el objetivo de entender el funcionamiento general de la compañía y de todas las operaciones o a nivel local a nivel de cada cliente mejorando así los modelos operativos de la compañía o la interacción con los clientes.

Las ventajas que ofrecen la utilización de los modelos basados en Aprendizaje Automático son muchísimo mayores que las que ofrecen otras técnicas de IA, como por ejemplo los asistentes conversacionales, ya que mediante ellas podemos comprender cómo funcionan los diferentes procesos de nuestra compañía con el objetivo de identificar en cuales podríamos mejorar y aplicar procesos de optimización también basados en IA, por ejemplo analizando el proceso de contratación de las pólizas de seguros con el objetivo de identificar cuáles son los tipos de clientes que no finalizan el proceso y no realizan la contratación con el objetivo de mejorar el sistema de contratación mediante la mejorar de la toma de decisiones para adaptar el proceso a estos clientes y conseguir mejorar los ratios de contratación, lo cual enriquecerá el servicio prestado por la aseguradora.

Visión Artificial

Los sistemas basados en Visión Artificial nos permiten extraer información mediante la utilización de imágenes o videos. Este tipo de sistemas están basados en la utilización de modelos de razonamiento los cuales son construidos mediante la utilización de imágenes o videos, por lo que pueden considerarse como una especialización de los modelos basados en Aprendizaje Automático de tipo supervisado pero debido a su especialización son considerados como una técnica individual.

En el caso de las compañías aseguradoras ofrecen un salto significativo en los servicios que ofrecen ya que pueden ser utilizados para resolver un gran conjunto de tareas complejas que en muchos casos incrementan alguno de los procesos que se suelen dar en esta compañía.

Este tipo de tecnología ofrece grandes ventajas a la hora de simplificar los procesos de envío de información y disminuir los tiempos de espera para la contratación y la envío de un parte de accidente ya que están siendo utilizados para automatizar la extracción de información textual a través de sistemas OCR con el objetivo de digitalizar completamente el proceso de contratación de un seguro o para la extracción de información textual y gráfica de un parte de accidente con el objetivo de agilizar el proceso de comunicación de un parte de accidente y permitir realizarlo de manera sencilla sólo con un teléfono móvil.

Además, este tipo de tecnología también puede ser utilizada por el propio cliente o por los diferentes trabajadores de la compañía para obtener una evaluación de los daños que se han producido en el bien asegurado e incluso estimar los costes que supondrán su reparación minimizando las visitas y los peritajes en aquellos casos en los cuales los daños son pequeños y pueden ser identificados.

En general, estas tres técnicas de IA permiten mejorar los servicios y las operaciones que realizan las compañías seguras con el objetivo de mejorar la experiencia de sus clientes tanto en los canales tradicionales como en los canales digitales.

Es más, estas tres técnicas pueden combinarse entre sí para construir productos más complejos que permitan simplificar, por ejemplo, el proceso de comunicación de partes de accidente totalmente guiado por IA de manera que el sistema sea capaz de solicitar aquella información necesaria para completar el proceso de manera ágil y incluso predecir los costes o incluso autorizar las reparaciones e indicar el taller más cercano al que llevar el vehículo y solicitar un cita de manera totalmente automática.

Pero esto sólo es el comienzo, en los próximos años las compañías aseguradas evolucionarán hasta convertirse en compañías de tipo AI Driven que utilizarán la IA como herramienta para la

toma de decisiones de manera automática donde los seres humanos sólo supervisarán que las decisiones que son tomadas por los sistemas basados en AI son correctas y cumplen con las diferentes normas éticas de nuestra sociedad.

En este proceso evolutivo permitirá la inclusión de otras técnicas como el Aprendizaje Automático no supervisado para la detección de fraude, sistemas basados en reglas para la aprobación de reparaciones y contrataciones de manera automática o la personalización de las características y el precio de las pólizas de seguros mediante la utilización de una fotografía que permita identificar al posible cliente y extraer toda la información disponible sobre el, los sistemas de optimización para minimizar costes sin disminuir la calidad de los servicios, los sistemas de construcción y despliegue de modelos de razonamiento (Machine Learning Operations, MLOps) para automatizar la construcción de modelos en base a la nueva información que se va recogiendo en tiempo real de otros procesos o los RPA de manera general para automatizar todas las operaciones manuales de tipo repetitivo que forman parte de todos los procesos internos.

Aunque, a la hora de utilizar técnicas de IA para la toma de decisiones sobre ciertos aspectos de la vida de los seres humanos conllevan un riesgo muy importante desde el punto de vista de la ética, ya que es totalmente necesario asegurar que este tipo de sistemas toman sus decisiones sin incluir ningún tipo de sesgo que influya negativamente sobre algún tipo de colectivo asegurando un trato justo y general sobre cualquier persona, siendo este uno de los principales retos a los que se van a enfrentar las compañías de seguros en tu proceso de transformación hacia una compañía AI Driven.

*Por: Moisés Martínez
Responsable de IA en Paradigma Digital.
Fuente: muycomputerpro.com*

Latam: Covid-19 y los cambios al comprar un nuevo seguro

Conozca cómo impactó la pandemia las prioridades de los latinoamericanos al adquirir un nuevo seguro

El pasado 3 de marzo se llevó a cabo el lanzamiento del estudio 'Seguridad en tiempos de trabajo remoto, ¿cuáles son los riesgos y principales preocupaciones de los latinoamericanos frente a esta modalidad laboral?', realizado por Chubb, la compañía de seguros de propiedad civil más grande del mundo que cotiza en bolsa, con operaciones en 54 países y con más de 31 mil empleados a nivel global.

En el encuentro virtual se presentaron los hallazgos más relevantes de la investigación, que recolectó respuestas de 1.728 personas, entre clientes, socios de negocio y colaboradores de Chubb, en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Perú y Puerto Rico. Con el fin de analizar los diferentes nichos de mercado, la investigación abarcó todos los rangos de edad, desde los 18 años en adelante.

Entre los hallazgos más relevantes de la investigación destaca que el 94% de los encuestados considera que objetos como la laptop, el celular y el televisor han adquirido mayor valor y uso durante el trabajo remoto. El estudio también evidenció que los latinoamericanos están más preocupados por su salud. El 60.5% programó una consulta médica virtual o presencial en los tres meses previos a la investigación y el 52.2% de los participantes adquirió multivitamínicos y dispositivos médicos, como termómetros, en los últimos meses. Además, el 58.5% afirmó realizar pausas activas para ejercitarse durante su jornada de trabajo remoto y el 45% se inscribió a una plataforma virtual relacionada a temas de salud y bienestar.

Una de las hipótesis que el estudio refutó refirió a la percepción de que la casa pudiera ser un entorno

con más riesgos y peligros que en la calle, con el hecho que se pasó a cocinar mucho más y a tener a los niños jugando todo el tiempo en el hogar. Para más de dos tercios (66.7%) de los encuestados la casa es su puerto seguro. De igual manera, solo menos de la mitad (48.2%) de los participantes declaró un aumento en la preocupación ante posibles incendios y robos dentro de las viviendas.

Cabe señalar que más del 90% de los consultados en la muestra de Chubb han declarado contar con un seguro contratado. Por ello, no es una sorpresa que más de dos tercios (65.7%) hayan declarado no haber considerado adquirir un seguro en los tres meses previos al estudio. Sin embargo, si pudieran comprar uno, el preferido sería el de salud, seguido por los seguros de vida, autos y hogar.

Los encuestados también dejaron entrever que su interés por estar asegurados se arraigó de alguna manera durante la pandemia. El 65.7%, por ejemplo, afirmó haber revisado a detalle la cobertura de su o sus pólizas en el momento de la investigación. Casi 80% afirmó no haber solicitado modificaciones de su seguro y solo el 7.2% lo hizo migrando de una póliza a otra principalmente. Cabe mencionar que la pregunta anterior contemplaba otras opciones de respuesta como la cancelación temporal de las pólizas de seguros y el cambio de la compañía prestadora del servicio, pero solo sucedió en el 5.6% y 9.6% de los casos, respectivamente. De esta forma se pudo concluir que la mayoría de los latinoamericanos que cuentan con un seguro reafirmaron el valor de tener una póliza.

Fuente: elempleado.mx



INNOVAMOS PARA PONERTE A TI PRIMERO

- El 1er seguro específico para Covid-19.
- El 1er portal de e-commerce de seguros.
- La 1era oficina virtual de seguros para atención a clientes.
- La 1era plataforma de tracking de siniestros.

800 10 7000 - 800 10 9911

www.nacionalseguros.com.bo



Kurt Koenigsfest:

las finanzas al servicio
del bien común



K

urt Koengisfest era un militante impenitente de la cruzada para convertir al sistema financiero en una herramienta para lograr el bienestar de las personas. En sus más de 20 años de trabajo al frente de BancoSol, no solamente persiguió este ideal todos los días, sino que inspiró a miles de funcionarios de la institución y a muchas otras personas alrededor del mundo a perseguir este sueño colectivo.

No es una exageración decir que Kurt Koenigsfest cambió el mundo. Hasta hace apenas una década y media, el mundo de las microfinanzas estaba exclusivamente en manos de las organizaciones no gubernamentales. Pero él tuvo una visión, basada en su experiencia personal con BancoSol: El mundo de las altas finanzas bancarias y el apoyo solidario a los sueños de los pequeños empresarios no son incompatibles.

Hoy, esa visión guía el mundo de las microfinanzas alrededor del orbe. Sin importar si los emprendedores que sueñan están en Colombia, Singapur, India o cualquier otro rincón del planeta, hoy sus sueños pueden recibir el impulso de entidades bancarias comprometidas con las finanzas sustentables, con los valores de solidaridad e inclusión. Ese es el tamaño de la herencia de Kurt.

Hace un poco más de 20 años un joven y brillante profesional, con un promisorio

futuro en las finanzas bancarias, asumía el reto personal de dirigir un banco cuyo enfoque no estaba fijado en generar riqueza para sus accionistas, sino bienestar para sus clientes. El desafío era enorme y requería, por partes iguales, valores humanos y profesionales.

Ese joven profesional asumió el reto con compromiso. Su primer día como gerente general no estuvo dedicado, ni al papeleo, ni a la exploración de las cifras. Su estreno como líder de BancoSol lo tuvo en la ciudad de El Alto, visitando los emprendimientos de los clientes, ese mismo día se enamoró de la idea de generar bienestar para las personas a través de la banca.

Inclusión financiera

A partir de ese día, la solidaridad fue su mantra y la inclusión financiera, su credo. Kurt Koenigsfest creía firmemente en que los servicios bancarios deberían llegar a las personas que más los necesitaban. Que los sectores de la clase media y alta contaban con suficientes instituciones que se encargaban de sus finanzas.

En cambio, había una enorme porción de la población, que por distintas razones se encontraba marginada de los alcances de los bancos tradicionales. Además del altruismo que impulsaba al joven ejecutivo, él se dio cuenta que también era un segmento con el que se



podía hacer buenos negocios, esa gente sólo necesitaba una oportunidad, un voto de confianza para obtener un crédito que se le había negado en el resto del sistema financiero.

Este acto de fue el inicio de una verdadera revolución mundial: el concepto de inclusión financiera había nacido en Bolivia y no pasaría mucho tiempo para que extienda sus beneficios a empre-

dedores de todos los países en vías de desarrollo.

De repente, un pequeño banco, de un pequeño país, se convirtió en el buque insignia de la banca con valores, la inclusión financiera y las microfinanzas solidarias en el mundo entero.

Todo el legado de Kurt Koenigsfest se asienta en otra de sus grandes virtudes:

la capacidad de liderar un equipo con la misma mística, compromiso y entusiasmo. Cada funcionario de BancoSol, sin importar su rango o su posición, acomete hasta hoy su cotidiana jornada laboral con el firme convencimiento de que ese día deberá empeñarse en mejorar en algo la vida de alguien más.

Carismático y visionario, Kurt supo inspirar a sus colaboradores y transmitir la pasión por aquello que hacen y esa es la razón por la cual su legado está garantizado. Ha dejado una huella tan profun-

da en BancoSol que, aún en su ausencia física, su impronta seguirá guiando los pasos de su equipo.

Más allá de sus credenciales profesionales, en la intimidad Kurt Koenigsfest era también un ser humano extraordinario, como lo recuerdan sus amigos y su familia. Y es que, como decía Ryszard Kapuściński, nadie puede ser buen profesional si no es buena persona y Kurt Koenigsfest vivió con excelencia en ambas facetas de su vida.



Tres seguros verdes para incentivar inversiones responsables

COLOMBIA

GRS analizó tres innovaciones en seguros verdes que podrían ser implementadas en Colombia. Esto con el propósito ayudar a las empresas en su estrategia de sostenibilidad corporativa.

Para Sergio Isaza Bonnet, fundador y gerente de Gestión de Riesgos Sostenibles (GRS), “los aseguradores, en su calidad de gestores de riesgos de la sociedad, tienen una obligación moral. Ellos cuentan con incentivos económicos y los medios para promover una transición a una economía de bajo consumo de carbono desde el sector financiero”.

“No sólo con bonos verdes y líneas de crédito sostenibles se puede ayudar al medio ambiente desde la industria. También desde qué se asegura y en dónde se invierten las primas”, añadió.

Esta tendencia se ve reflejada en acciones como las de Asegurar Nuestro Futuro (Insure our Future antes Unfriend Coal).

Esta es una campaña internacional que tiene por objeto conseguir que el carbón y otros combustibles fósiles no sean asegurables.

En el 2020, publicó su último reporte donde ca-



lificó a las principales compañías del sector por su compromiso con el cambio climático. Este midió tres dimensiones en su servicio.

El primero es los seguros que le expide a la industria carbonera (minas y plantas de generación). El segundo es si invierte o no en empresas contaminantes y el último cuál es su liderazgo climático.

¿Por qué se creó la campaña?, su objetivo es evitar que se adelanten más proyectos carboneros, ya que, al no ser asegurables, dejan de ser financiados”, analiza el gerente de Gestión de Riesgos Sostenibles.

Como parte de ese nivel de conciencia, hoy existen productos de seguros verdes como pólizas de construcción sostenible, solares y eólicas. También de eficiencia energética o de autos eléctricos. Pólizas de RCE ambiental y hasta de viajeros, que donan una parte de la prima para compensar su huella de carbono.

Gestión de Riesgos Sostenibles (GRS), destaca tres productos innovadores de seguros verdes a nivel mundial, que promueven este nivel de compromiso y que podrían ser copiados en el país.

Aseguramiento Climático B2C

Utilizando medidores inteligentes y el Internet de las Cosas (IoT), las empresas pueden transferir su exposición a algunos riesgos climáticos. Un ejemplo de esto este caso es FloodFlash UK, empresa que ofrece una póliza de inundación, sin exclusiones, basado en un algoritmo que crearon que les permite cubrir ubicaciones de alto riesgo que un asegurador tradicional no querría asegurar.

“Con esta modalidad, la empresa instala un sen-

sor inteligente en la propiedad del cliente y este detecta cuando las aguas excedan una profundidad crítica y de manera automática apaga. No hay necesidad de un proceso de ajuste del siniestro”, explica el vocero de GRS.

Las coberturas paramétricas cada vez son más utilizadas en Colombia, pero esta es una innovación que las baja a la escala del cliente final.

Solución de Riesgo Green2Green

Esta es una póliza de crédito diseñada por la compañía de seguros Euler Hermes, con presencia en Colombia a través de Solunion. Cubre los riesgos de incumplimiento e insolvencia de los clientes de la banca privada o multilateral cuando financia proyectos verdes. Por ejemplo, energías renovables o eficiencia energética.

Lo que hace que la póliza sea verde es que las primas del producto se reinvierten en su totalidad en bonos con este propósito, generando un círculo virtuoso de sostenibilidad.

Lemonade

Empresa pionera en aseguramiento P2P (peer-to-peer) que utiliza la inteligencia artificial para que los clientes aseguren sus hogares en tan sólo 90 segundos.

Las primas se consideran dinero del cliente y si no hay siniestros, Lemonade en nombre suyo, aporta hasta el 40 % del remanente, después de descontar su remuneración fija, a una causa social o ambiental de su elección.

Fuente: valoranalitik.com

El futuro de la movilidad y el seguro de automóvil

La movilidad cambia constantemente y hemos entrado en un período crucial de cambio para la industria automotriz

La industria automotriz ha atravesado una enorme conmoción en el último año. Principalmente debido al COVID-19, las ventas de automóviles en todo el mundo cayeron un 16% en 2020. Algunos países experimentaron impactos aún más significativos: en el Reino Unido, las ventas de automóviles nuevos disminuyeron un 97% en abril de 2020 y las compras cayeron un 29% en noviembre de 2020.

ING Group estima que las ventas de automóviles se recuperarán aproximadamente un 8% este año. La mayoría de los expertos coinciden en que es probable que se produzca una recuperación significativa a medida que las economías de todo el mundo superen el impacto de la crisis.

Sin embargo, mirando hacia el futuro, está claro que el legado de COVID-19 en el sector automotriz será extenso. En medio de los bloqueos, los consumidores han adaptado su estilo de vida para arreglárselas con la reducción de oportunidades de viaje. Para muchos, verse obligados a dejar vehículos desatendidos durante meses ha generado dudas sobre cuánto necesitan el acceso permanente a un automóvil. Además, si el cambio hacia el trabajo remoto generalizado se vuelve permanente, los viajeros acostumbrados a viajar por carretera registrarán muchas menos millas en el futuro.

En este artículo, iré más allá de la pandemia y

compartiré mi investigación sobre el futuro de la movilidad y otros riesgos emergentes importantes que enfrenta el sector automotriz, centrándome específicamente en los seguros de automóviles. Siga leyendo para descubrir cómo puede emplear estrategias inteligentes para mitigar los riesgos imprevistos que surgen de la ciberseguridad, la tecnología y el cambio de comportamiento del consumidor.

Subiendo el voltaje en la electrificación

En los próximos años, una mayor conciencia pública sobre el cambio climático se combinará con los esfuerzos regulatorios para reducir el consumo de combustibles fósiles, impulsando el cambio en la forma en que se producen y utilizan los automóviles. Los vehículos eléctricos se convertirán en algo común, particularmente en las ciudades donde la expansión de las zonas de bajas emisiones empuja a los motores de combustión que generan partículas. Esta tendencia multifacética seguramente causará problemas a los fabricantes que no hagan la transición a vehículos más limpios y eficientes.

En muchos sentidos, la revolución eléctrica ya está aquí: mientras que las ventas mundiales de automóviles se desplomaron el año pasado, se compraron aproximadamente un 40% más de automóviles eléctricos a nivel mundial que en 2019. Hasta ahora, la industria de los automóviles eléctricos ha estado dominada por un solo nombre,

Tesla, pero el sector pronto se volverá más concurrido con GM comprometiéndose con una línea completamente eléctrica para 2035, Volvo anunció que toda su línea de modelos sería completamente eléctrica para 2030 y la gama completa de modelos de Jaguar Land Rover para 2025.

En la próxima década, a medida que la nueva infraestructura facilite una mayor aceptación de vehículos electivos (EV) y los fabricantes tradicionales continúen electrificando sus vehículos, la demografía del mercado de propietarios de vehículos eléctricos aumentará enormemente en tamaño. Deloitte espera que los vehículos eléctricos representen el 32% de las ventas de automóviles nuevos para 2030.

Los proveedores de seguros de automóviles deben prestar mucha atención a este cambio porque los expone a nuevos riesgos y oportunidades. Por un lado, es probable que los vehículos eléctricos vengán con tecnología más avanzada para registrar los datos del comportamiento del conductor, esa es una de las razones por las que Tesla ha creado su propio paquete de seguros, lo que brinda una oportunidad significativa para implementar políticas de precios específicas para el cliente.

Al mismo tiempo, las primas de los vehículos eléctricos suelen ser más altas que las de otros automóviles, lo que demuestra que asegurar un vehículo eléctrico generalmente es más riesgoso para las aseguradoras que estar sujeto a una póliza para un vehículo de gasolina comparable. Esto se

debe a que los vehículos eléctricos son más costosos de reparar: pocos talleres están calificados para repararlos, las piezas son costosas y las técnicas de construcción unibody hacen que se totalicen más automóviles después de choques a baja velocidad.

La conducción autónoma es el verdadero cambio de juego

En 2015, un artículo de investigación apareció en los titulares cuando los científicos demostraron que los accidentes de tráfico podrían reducirse en un 90% antes de 2050 mediante el uso generalizado de vehículos autónomos. Ese futuro ya está comenzando a convertirse en una realidad con plataformas como el modo de conducción autónoma total de Tesla y el Pilot Assist de Volvo.

Sin embargo, es probable que el impacto de los vehículos autónomos sea mucho más amplio que la mera reducción de accidentes. Por un lado, la conducción autónoma generalizada puede aumentar el número de personas intoxicadas que “controlan” los automóviles a medida que los conductores se vuelven demasiado dependientes de la tecnología de asistencia. Los vehículos eléctricos totalmente autónomos también pueden tener un alcance reducido debido a la cantidad de energía consumida por los sensores de posicionamiento, lo que potencialmente reduce la vida útil y la utilidad del vehículo.

Continúa en página 22.

Seguros y Reaseguros
CRE DINFORM
INTERNATIONAL S.A.

Call Center: 800-10-7003

**Siente la tranquilidad
de estar asegurado**



En términos más generales, las aseguradoras deberán responder preguntas difíciles de gobernanza y cumplimiento en las políticas para abordar escenarios en los que un error en el software de un automóvil autónomo, una falla de hardware o una decisión errónea en un algoritmo conducen a un accidente. Dependiendo de cómo los futuros legisladores traten el problema, gran parte del riesgo que actualmente tienen los conductores individuales puede transmitirse a los fabricantes de vehículos en estas circunstancias. En el caso de Tesla, la muerte de un peatón involucrado con IA en 2018 ha dado lugar a una demanda de este tipo.

El impacto de la conectividad

Un automóvil conectado es un vehículo que puede intercambiar datos con el mundo exterior. Existen diferentes tipos de conectividad; por ejemplo, un automóvil conectado puede enviar datos de velocidad y posición a la infraestructura que lo rodea o comunicar peligros potenciales a otros vehículos conectados cercanos.

Los analistas esperan que el 70% de las ventas mundiales de camiones ligeros y automóviles califiquen como "conectados" para 2023, lo que equivale a aproximadamente 76 millones de unidades por año. La red de tráfico interconectado en rápida expansión debería ser de vital interés para las aseguradoras, ya que el perfil de riesgo de un conductor puede cambiar drásticamente según la conectividad de su vehículo.

Tomemos el ejemplo de los datos bidireccionales que se introducen en un sistema de prevención de colisiones; esto podría reducir drásticamente la probabilidad de accidentes de varios automóviles en determinadas condiciones, lo que podría permitir que las aseguradoras reduzcan sus primas y obtengan una ventaja sobre los competidores. Al mismo tiempo, los costos de reparación y garantía podrían disminuir a medida que los sensores de los automóviles transmitan datos a los fabricantes,

quienes luego pueden retirar los vehículos de manera proactiva para recibir atención preventiva.

Por otro lado, una mayor conectividad podría generar problemas de privacidad y el riesgo de ataques de ciberseguridad en flotas interconectadas, lo que provocaría accidentes o que los piratas informáticos deshabiliten los automóviles de forma remota. Al vender pólizas a conductores de vehículos conectados, las aseguradoras deben considerar cómo funcionará la responsabilidad si esto ocurre.

La nueva tecnología permite nuevos hábitos de conducción

Otra fuente de riesgo relacionado con la conectividad para las aseguradoras de automóviles proviene de los nuevos hábitos de conducción que facilitan los llamados automóviles "inteligentes". Debido a que el uso del automóvil conectado se puede monitorear de forma remota, algunas empresas recurren a modelos comerciales de conducción, mantenimiento y financiación por suscripción.

Esta nueva generación de acuerdos de alquiler de automóviles se basará en un uso flexible del vehículo en lugar de acuerdos estáticos de varios años, que requieren que las aseguradoras reevalúen los riesgos asociados con la conducción. A medida que estos acuerdos se vuelvan más populares, los consumidores y los fabricantes demandarán productos de seguros de estilo "viaje por viaje" que faciliten el uso del automóvil a pedido, y a medida que los fabricantes de vehículos obtengan acceso a cantidades cada vez mayores de datos, esto les abrirá nuevas oportunidades ampliar sus ofertas para incorporar la introducción de nuevos servicios como la gestión integrada de reclamaciones para garantizar que los vehículos permanezcan dentro de sus redes.

La mejor manera para que las organizaciones automotrices aborden el riesgo emergente es bus-

car fuentes de datos relevantes y procesables para producir mejores productos de seguros a pedido. Por ejemplo, las aseguradoras pueden mirar a los teléfonos inteligentes que producen datos telemétricos que ya están reemplazando los dispositivos de caja negra y las llaves de diagnóstico a bordo.

Estrategias para riesgos emergentes

Como hemos visto, los cambios sísmicos están llegando al espacio automotriz de innumerables formas. Para navegar con éxito en el panorama cambiante, debe desarrollar un manual de estrategias aplicado a múltiples riesgos.

Una de las formas más confiables de hacer esto es emplear un enfoque de emprendimiento corporativo. El emprendimiento corporativo dirigido permite a las organizaciones absorber los beneficios de las nuevas tecnologías al tiempo que aumentan su capacidad para hacer frente a escenarios inesperados.

Su enfoque de las empresas corporativas siempre debe adaptarse a su posición única en el mercado. Sin embargo, una vez que haya identificado un nuevo riesgo emergente que podría afectar su modelo de negocio, la siguiente metodología de cuatro pasos es un gran lugar para comenzar:

Descubrir: busque el mercado, la tecnología o las estrategias impulsadas por el cliente para mitigar los riesgos emergentes. Esto podría significar, por ejemplo, adquirir la capacidad de evaluar su exposición en tiempo real durante las transacciones.

Validar: Emplee sprints iterativos para identificar estrategias efectivas de mitigación de riesgos. Involucre a sus grupos de interés y consumidores para comprender el impacto de adoptar un nuevo enfoque.

Incubar: una vez que se identifica la estrategia de mitigación de riesgos, encuentre una manera

de incorporarla a su modelo de negocio. A menos que posea los recursos para desarrollar un nuevo ecosistema interno, la mejor manera de ejecutar este paso es asociarse con empresas de crecimiento.

Comercializar: Finalmente, lleve su nuevo negocio o producto al mercado y reinicie el ciclo. El crecimiento se sustenta mejor mediante la identificación permanente de oportunidades para desarrollar nuevos productos y servicios.

Conclusión

La movilidad y los viajes cambian constantemente, y hemos entrado en un período crucial de cambio para la industria automotriz. Para mantenerse a la vanguardia, tenga en cuenta los riesgos emergentes y las tendencias críticas que se analizan aquí.



POR: Manjit Rana tiene más de 30 años de experiencia trabajando en el espacio de los seguros, incluida la cofundación de una serie de empresas emergentes y el impulso de la innovación interna para grandes corporaciones globales. Tiene una sólida comprensión de las tendencias, desarrollos y problemas en el sector de los seguros en las regiones del Reino Unido, Europa, América del Norte y APAC y es ampliamente considerado un experto y líder intelectual en innovación basada en tecnología en la industria.

Este artículo fue publicado originalmente por Alchemy Crew

FEICOBOL IMPULSA LA CULTURA DE SEGUROS EN BOLIVIA CON FERIA VIRTUAL

Con el objetivo de colaborar en el desarrollo de una mayor conciencia aseguradora en nuestra sociedad, la Fundación Feicobol, realiza la primera FERIA VIRTUAL DE SEGUROS, entre los días 14 y 17 de abril/21, desde Cochabamba, Bolivia

Más de 30 empresas participan de la Feria del Seguro 2021, organizado por la Fundación Feicobol y la Asociación Boliviana de Aseguradores (ABA), con el apoyo de la Autoridad de Pensiones y Seguros (APS), donde los visitantes podrán acceder de manera virtual a una amplia variedad de productos financieros y mejorar su cultura aseguradora a través de conferencias, foros educativos y diálogos abiertos.

Del 14 al 17 de abril, en la plataforma <https://feria-deseguros.feicobol.com>, el público en general podrá registrarse de manera gratuita, y acceder a una exhibición de los servicios de las distintas empresas del rubro establecidas en Bolivia, mismas que darán a conocer su oferta, con el objetivo de desarrollar una mayor conciencia aseguradora en nuestra sociedad.

Durante los cuatro días que dura el evento, se celebrarán más de 10 conferencias, diálogos, mesas de debate y reuniones a cargo de expertos del sector. En ellas, las instituciones, aseguradoras, reaseguradoras, intermediarios de seguros y demás profesionales del sector analizarán juntos la actualidad, las novedades y las perspectivas del sector asegurador.

Se espera que haya más de 5.000 visitantes.

Actividades de la Feria del Seguro 2021

Una vez inaugurado el evento ferial, las aseguradoras líderes y otras empresas punteras contarán con jornadas propias en las que se tratarán diferentes aspectos del mundo del seguro que están a la orden del día y que forman parte de la actualidad del sector.

La primera Conferencia de la Feria del Seguro inicia en la jornada matutina del miércoles 14 de abril, con “La Economía Post Pandemia en Bolivia y el mundo”. Este foro contará con la colaboración de expertos de las principales compañías aseguradoras.

Dentro de la programación prevista, destacan “La realidad del seguro en Bolivia” que se celebrará el viernes 16 de 9:00 – 10:15 horas, y “Alcances del Seguro Médico en Bolivia”, que se realiza el mismo día, de 10:45 a 12:00 horas.

En este encuentro ferial del sector se hablará también de cómo adaptar una empresa tradicional a la era digital pensando en la importancia del Marketing digital, entre otros interesantes temas.

PERFIL DE EXPOSITORES

- Empresas de Seguros de Personas
- Empresas de Seguros Generales y de Fianzas
- Empresas de Reaseguros
- Ajustadores en Seguros
- Asesores en Seguros
- Corredoras de Seguros
- Corredoras de Reaseguros
- Peritos Valuadores
- Otras empresas vinculadas al sector

VENTAJAS DE PARTICIPACIÓN

- Acceso a un evento nuevo específico del sector
- Interrelación con empresas del sector
- Acceder a nuevos clientes potenciales
- Reforzar presencia en el mercado
- Incrementar ventas

- Posicionamiento de marca
- Promover la cultura del seguro en nuestro medio

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

- Panel de expertos para tratar distintas temáticas y problemáticas que presenta el sector
- Webinars
- Cápsulas de videos
- Jornadas informativas por rubro (Seguros de vida, seguros de salud, seguros de desempleo, seguros generales)

Plataforma Feria de Seguros Feicobol 2021:
<https://feriadeseguros.feicobol.com>
Más información: feicobol@feicobol.com.bo

Toda la **cobertura** pensada para ti y tu familia la encuentras en



FERIA DE **SEGUROS**

**14-17
ABRIL**

Ingreso gratuito para Visitantes: feriadeseguros.feicobol.com



ORGANIZA:



MIEMBRO DE:



Insurtech: cómo la experiencia de cliente puede potenciar a las empresas aseguradoras

A pesar del impacto de la pandemia en los diversos sectores de la economía, la oferta y distribución de productos y servicios a través de plataformas digitales experimentó una aceleración sin precedentes durante 2020.

Por citar un ejemplo de Latinoamérica, el sector de plataformas de reparto experimentó un crecimiento del 259% en compras de supermercados y un aumento de 209% en servicios de comida, de acuerdo al informe Economía de Plataformas y Covid-19 del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Los cambios en las tendencias de consumo que se potenciaron durante la cuarentena y el surgimiento de nuevos y sofisticados consumidores, representan una oportunidad y un desafío para las empresas que resuelven problemas cotidianos de manera más eficiente que las tradicionales.

Nuevas oportunidades en la industria aseguradora

En la industria de los seguros, la pandemia vino a confirmar lo que se venía manifestando desde hace unos años: la necesidad de evolucionar de un enfoque basado en el producto a uno basado en la experiencia del cliente. Claro que para esto, es preciso minimizar la complejidad de los productos y ampliar las opciones de distribución, entre otras cosas.

En este contexto, las nuevas preferencias de los consumidores plantean a las empresas de seguro el reto de aprovechar las distintas tecnologías, plataformas y estrategias para adquirir nuevos clientes y retener los actuales.

La disrupción de las empresas Insurtech significa la oportunidad para toda la industria de, no sólo alcanzar una experiencia óptima del cliente, sino también

de retenerlos y de alcanzar a nuevos consumidores con su propuesta de valor.

Nuevo consumidor y experiencia de cliente: el caso de 123Seguro

En 123Seguro, al ser una empresa nativa digital, pudimos adaptarnos fácilmente al nuevo contexto. Nuestros sistemas de comunicación con el usuario final, de simplificación de los procesos de reclamos y de automatización de procedimientos internos, nos permitieron sostener un crecimiento orgánico en todos los mercados que operamos y llegar este año a Brasil.

Durante 2020, atentos a la importancia de la búsqueda local en el caso de un producto relacional y no meramente transaccional como una póliza de seguro, pudimos impulsar un seguro de comercio para acompañar a emprendedores y comerciantes de todo el país.

Mientras que, frente a los cambios generacionales y la aparición de consumidores más sofisticados y conectados, nos centramos en generar contenido optimizado para anticiparnos a sus búsquedas y en potenciar nuestra plataforma para el reporte de siniestros y reclamos mediante múltiples canales.

En definitiva, afrontamos los actuales desafíos con un enfoque complementario: brindar una experiencia de usuario óptima, nos permitió retener los clientes actuales y adquirir nuevos. Para ello, día a día mejoramos nuestra propuesta de valor a un entorno en línea, donde el nuevo tipo de consumidor se siente más cómodo y prefiere para gestionar sus asuntos, en este caso una póliza de seguro.

Por Patrick Summers, Chief Growth Manager de 123Seguro



Conser

Consultores de Servicios Ltda.

¡Somos tus
Socios
Estratégicos!

Emisión de bonos para proyectos sostenibles gana espacio en los mercados globales

La deuda bajo la etiqueta de sostenibilidad será la de más rápido crecimiento este año, aumentando 58%, a US\$125.000 millones

Moody's Investors Service estima que las emisiones de bonos sostenibles, que abarcan la colocación global de deuda verde, social y sostenible, superará los US\$650.000 millones de dólares en el 2021, lo que representa un crecimiento del 32% desde el récord logrado en el 2020 de US\$491.000 millones.

Dicha cantidad de recursos llegaría a representar entre 8% a 10% de la emisión total de bonos globales que se estarían colocando en el mundo a lo largo de este año, según el pronóstico de la agencia calificadora de riesgo crediticio. En el 2020, lo colocado representó un 5,5% de la emisión total de bonos en el mundo.

Matthew Kuchtyak, vicepresidente adjunto y analista de la firma, adelantó que el crecimiento en la emisión de bonos sociales y sostenibles disminuirá su velocidad a medida que el financiamiento relacionado con la pandemia del coronavirus empiece a estabilizarse.

Por segmentos, se espera que los bonos verdes sean los de más alto crecimiento en este 2021, con un 39% del monto total pronosticado o US\$375.000 millones, esto a medida que los emisores busquen cada vez más financiamiento de deuda para fines ambientales.

Por otro lado, se proyecta que los bonos sociales moderen su ritmo de crecimiento, alcanzando US\$150.000 millones en 2021, después de que el año pasado este nicho creció siete veces su tamaño ante

la necesidad de los emisores por recaudar fondos para responder a la pandemia.

Los bonos de sostenibilidad, que financian proyectos verdes y sociales elegibles, será la de más rápido crecimiento, aumentando 58%, a US\$125.000 millones, desde lo visto en el 2020.

Datos de Bloomberg NEF (Bnef) difieren con los de Moody's Investors Service. Las cifras arrojan que el año pasado el mercado mundial de deuda sostenible, alcanzó US\$732.100 millones, incluyendo bonos ligados a la sostenibilidad.

En el reporte de Bnef se lee que "los gobiernos y organismos supranacionales como la Unión Europea y el Banco Africano de Desarrollo emitieron casi todos los bonos sociales de 2020 para financiar la atención médica y la ayuda por la pandemia".

Estados Unidos, China y Europa, los impulsores

El floreciente panorama para el mercado de deuda etiquetada en el mundo también viene apalancado por el anuncio de las iniciativas ambientales anunciadas por el presidente de Estados Unidos Joe Biden, así como por el Acuerdo Verde por parte de la Unión Europea y el desarrollo de una taxonomía financiera sostenible.

Lo anterior aunado al decimocuarto plan quinquenal de China y el compromiso con la neutralidad de carbono para 2060.

"La política gubernamental apoyará aún más el cre-

cimiento y el desarrollo del mercado de deuda sostenible, a medida que los gobiernos de todo el mundo intensifiquen su enfoque en el cambio climático y vinculen los planes de recuperación económica con los objetivos de desarrollo sostenible”, señala el reporte de Moody’s.

Además, las empresas siguen comprometidas con las finanzas sostenibles, como Goldman Sachs Group con sus planes para ser un emisor recurrente de bonos sostenibles (ASG), comprometiéndose a desplegar un financiamiento de US\$750.000 millones en la materia hacia el 2030.

Coincide el Banco Asiático de Desarrollo (BAD) al señalar que los lazos verdes, sostenibles y sociales ya estaban ganando terreno antes de la crisis sanitaria actual y ahora son un instrumento financiero relevante para los países a la hora de catalizar fondos para programas y proyectos de recuperación ecológica y social.

Por su parte, Esther Yong, analista de Renta Fija para Asia del banco suizo Julius Baer, explicó que “con la pandemia el continente aceleró el enfoque en las finanzas verdes, de la mano de la tendencia global; la tendencia continuará creciendo ante una mayor atención por parte de gobiernos y empresas, y por el rápido crecimiento de la demanda por parte de los inversionistas”.

“Julius Baer espera ver un crecimiento continuo del mercado de finanzas verdes en Asia, acompañado por el desarrollo de estructuras y regulaciones relevantes y los bonos verdes asiáticos probablemente se beneficien de la misma forma en el largo plazo”, confió el analista.

Alertó que temas como greenwashing (lavado verde), regulación y normas de divulgación de información han sido preocupaciones durante mucho tiempo, particularmente en regiones como Asia, donde el mercado de finanzas verdes es relativamente menos maduro y las estructuras están menos desarrolladas. El especialista dijo que China trabaja para desarrollar mecanismos propios de financiamiento verde, clave para atender la preocupación de los inversionistas.

Fuente: larepublica.co

Y tú... ¿cómo ves tu tasa?

Con Banco Ecofuturo, verás siempre tu tasa medio llena.



Depósito a Plazo Fijo



F
6,35%
721 a 1080 días

6,25%
541 a 720 días
E

6,15% de 361 a 540 días
5,50% de 181 a 360 días

Esta entidad es supervisada por ASFI

f /Banco Ecofuturo

© 722-22210

800103112

www.bancoecofuturo.com.bo



Dirigir una organización en tiempos de cisnes negros



*Por: José Cercós
Consultor especialista en Organizaciones,
Talento y Futuro de Génesis Latam
Consulting*

En tiempos de pandemia, la profunda modificación del entorno puede hacer que los equilibrios de la empresa salten en pedazos en un abrir y cerrar de ojos. Los directivos deben centrarse exclusivamente en lo importante y urgente para dar continuidad a las operaciones, ello implica establecer nuevas prioridades de forma inmediata y al mismo tiempo es necesario dibujar una hoja de ruta que permita aprovechar las oportunidades.

Todos sabemos que un cisne negro es por definición imprevisible y que nos sitúa ante un escenario de desconcierto y problemáticas complejas.

En Génesis Latam Consulting tanto para el desconcierto como para las problemáticas complejas tenemos tratamiento y los directivos deben conocerlo y aplicarlo a su organización.

Las problemáticas complejas surgen como consecuencia de los nuevos tiempos donde el entorno cambia a una gran velocidad por lo que debemos ser capaces de reaccionar tanto en el

corto como en el largo plazo. El desconcierto requiere una actuación rápida y contundente y el directivo debe dar a su equipo indicaciones claras y precisas al tiempo que todos tienen muy clara la hoja de ruta que van a seguir.

¿Cómo dirigir equipos en tiempos de desconcierto?

Hay que enfrentarse al desconcierto con liderazgo supervisor.

Es momento de confusión, surgen imprevistos y el control desaparece. No se tienen todas las respuestas pero se debe actuar rápido y eso hace que tengamos que fiarnos de nuestros instintos y al mismo tiempo ser firmes y rápidos para adaptarnos al entorno.

Se deben gestionar las emociones de los colaboradores, tienen miedo, (no saben si podrán pagar al hipoteca, como será su empleo...-), por eso la comunicación con nuestro equipo debe ser clara y contundente fijando prioridades y olvidando los objetivos que se negociaron en épocas anteriores. Se debe intentar que se

centren en la tarea, los resultados reforzaran la autoestima.

Hay que reconocer públicamente la situación y poner énfasis en que de la adaptación al cambio depende la supervivencia.

Hay que apoyarse en la misión de la organización y en sus valores como fuente de inspiración generadora de confianza.

¿Como dirigir equipos en situaciones problemáticas complejas?.

Hay que enfrentarse a las problemáticas complejas con liderazgo de equipo

Lo primero que se debe establecer es una hoja de ruta, para apoyarse en un escenario ideal contando con el talento de las personas, las problemáticas complejas son generadoras de oportunidades para prepararse para un futuro con rápidos cambios, con nuevas tecnologías y con nuevos jugadores.

Hay que convertir a los colaboradores en sensores que generen información de lo que pasa en el entorno para incorporarla a los procesos internos y aprovechar las oportunidades del mercado.

Hay que formar equipos de alto rendimiento que se encarguen de sistematizar la información obtenida del exterior.

Hay que definir situaciones ideales y desde ahí generar procesos internos que permitan satisfacer las necesidades de tus grupos de interés (empleados, clientes, proveedores, accionistas, sociedad, acreedores y gobierno).

De la observación y la experimentación con pasos cortos y riegos bajos, los errores cometidos no serán graves y nos enseñaran a avanzar hacia un futuro mejor.



El Reglamento de Divulgación acelera la transformación sostenible



*Por: Paz Arias
Experta en sostenibilidad y consultora
en Organizaciones, Talento y Futuro de
Génesis Latam Consulting*

En el día a día de cualquier medio se percibe el creciente interés por parte de todos los sectores de la sociedad y más de los agentes económicos para crear un futuro más sostenible.

Esta tendencia hacia la sostenibilidad no es una moda de temporada que viene y se va, sino que es un proceso evolutivo que en este momento está en su máxima aceleración, para responder a la gran crisis sanitaria, social y económica generada por la COVID y a la presión social que hay por la sostenibilidad, que afianza el círculo virtuoso hacia la transformación sostenible.

La toma de conciencia sobre esta necesidad ha movilizó a la comunidad internacional regulando las actividades para implementar un modelo económico, social y ambiental, alternativo al actual, con foco en el desarrollo sostenible con visión en la transparencia y en el largo plazo, dirigido a mejorar la salud del planeta y el bienestar de las generaciones futuras.

Regulación en Europa

Europa, en su búsqueda de posición de liderazgo mundial en sostenibilidad, está llevando a cabo numerosas iniciativas regulatorias en esta materia, vinculadas al new Green Deal y al next generation, cuyo objetivo principal es transformar el modelo productivo actual, dirigiendo la inversión, tanto pública como privada, hacia la consecución de objetivos ambientales, sociales y de gobernanza (los criterios ESG ambientales, sociales y de Gobierno corporativo, de acuerdo a su nomenclatura en inglés) para cumplir con los objetivos marcados en los acuerdos internacionales.

En esta línea de actuación, el 10 de marzo, entró en vigor, con carácter general, el Reglamento (UE) 2019/2088, sobre la divulgación de información relativa a la sostenibilidad en el sector de los servicios financieros, lo que va a suponer un gran cambio, no solo para los inversores y gestores de activos, sino también para las empresas, para poder garantizar productos sostenibles.

nibles alineados con los altos estándares ESG.

Las cuestiones ESG deben formar parte de las agendas de consejeros y directivos

El objetivo principal del Reglamento es incrementar la transparencia en las operaciones financieras integrando los riesgos no financieros en su valoración, incluyendo todo acontecimiento o estado medioambiental, social o de gobernanza que, de ocurrir, pudiera provocar un efecto relevante negativo, real o posible sobre el valor de la inversión.

Para dar cumplimiento a este objetivo, las empresas deben elevar su nivel de exigencia, disponiendo de políticas y procedimientos de debida diligencia en sostenibilidad, que les permita informar sobre sus resultados no financieros a todos sus stakeholders clave, con métricas basadas en estándares internacionales regulados. Por este motivo, cada vez más los consejeros y los ejecutivos se verán en la necesidad de incluir en sus agendas las cuestiones ESG y de mejorar sus competencias en esta materia.

A QUIÉN AFECTA

El reglamento identifica como participantes del mercado a aseguradoras que ofrezcan productos de inversión basados en seguros, empresas de servicios de inversión o entidades de crédito que presten servicios de gestión de carteras, fondos de pensiones de empleo, creadores de productos de pensiones y gestores de fondos, entre otros.

PAZ ARIAS

Experiencia de más de 30 años en el sector Salud. Inició su trayectoria profesional en el laboratorio de análisis toxicológicos de Incohinsa en Madrid. En poco tiempo pasó al área de Seguridad, Salud y Medioambiente en el Hospital Clínico de Barcelona con cobertura a toda la Corporación Sanitaria Clinic. En 2002 se incorporó al equipo de ESTEVE, empresa del sector químico-farmacéutico, como Directora de Prevención y Medio ambiente hasta 2016, año en el que asumió la Dirección Corporativa de Sostenibilidad, desarrollando funciones en España, México, China y filiales europeas. Tiene una amplia experiencia en entornos internacionales, con diferentes mercados y diversas culturas en proyectos de transformación cultural implementación de SiG y relación con stakeholders. Consultora en Génesis especializada en sostenibilidad.



La Universidad Europea de Madrid y la Universidad Israel de Ecuador certifican la formación de Génesis

Génesis Latam Consulting ha formalizado sendos acuerdos de colaboración con la Universidad Europea de Madrid, y con la Universidad Tecnológica Israel de Ecuador, para la organización conjunta de actividades; realización de estudios y proyectos de investigación; asesoramiento mutuo, y la certificación universitaria de la formación especializada que Génesis ofrece en gestión organizacional y en Seguros.

Garantía de calidad y metodología

Ambas universidades son la garantía de la calidad de los contenidos y metodologías de los cursos especializados de Génesis Latam Consulting. Un amplio catálogo que incluye formación específica para corredores, agentes, productores y brokers de seguros, así como profesionales de aseguradoras y entidades relacionadas. Esta formación en competencias se imparte a través del Instituto Génesis del Seguro, que tiene a Laura Pilar Duque como directora académica, y a M^a Victoria Rivas, como directora de Organización y Relaciones Institucionales, así como un nutrido grupo de profesionales-formadores en cada una de las áreas del sector asegurador.

También cuentan con la certificación universitaria los cursos de aprendizaje experiencial, o cursos de autor. Alejandro Ruelas-Gossi, Carlos Escario, Cristina García Real, Neus Ferrer, Gabriel Mysler, Javier Fernández Aguado, Mónica Bernardi y Nadina de Carlos son algunos de profesores -todos profesionales en activo- de los

cursos que en Génesis denominamos “cursos de autor” y que se centran en la gestión organizacional.

e-learning

Asimismo, Génesis dispone de plataforma educativa propia que permite una formación “online” y bidireccional entre profesorado y alumnos, así como toda la gestión y obtención de los certificados acreditativos.

Universidad Europea de Madrid

Con dos campus universitarios en Madrid (España) ha renovado sus cuatro estrellas -sobre cinco- en el prestigioso rating internacional de acreditación de la calidad universitaria “QS Stars” que determina el nivel de excelencia alcanzado por las universidades en varias áreas. En ella se han formado ya más de 83.000 alumnos y figura en el “Top5” de las mejores universidades privadas de España.

Universidad Tecnológica Israel

Con sede en la ciudad de Quito (Ecuador) nació en 1.999 de la experiencia académica y profesional de dos institutos: el Instituto Tecnológico Israel y el Instituto Tecnológico Italia. Su oferta educativa de grados, postgrados y estudios superiores, en formato presencial, semipresencial y a distancia, han contado ya con más de veinte mil estudiantes. Con gran proyección internacional, destaca por su apoyo a la investigación.



genesis^o
latam consulting

PERSONAS TALENTO TRANSFORMACIÓN

WWW.GENESISCONSULTING.ES
INFO@GENESISCONSULTING.ES



El Desarrollo económico de Bolivia no permitiría el incremento salarial en la gestión 2021



*Por: Rolando Kempff Bacigalupo
Economista, con doctorado en la Universidad de Salvador de Argentina, Presidente de la Cámara Nacional de Comercio, Presidente de Fundempresa, Miembro de Número de la Academia Boliviana de Ciencias Económicas*

S

egún datos del Instituto Nacional de Estadística, la inflación del año pasado, parámetro que sirve para determinar el posible incremento salarial, fue inferior al 1%.

Se estima que Bolivia el 2020, terminó con un decrecimiento de aproximadamente 10% del PIB y la tasa de inflación acumulada llegó solo al 0,67%. Es decir que el país ha dejado de producir aproximadamente 4200 millones en bienes y servicios y, el salario no ha perdido valor adquisitivo.

Hace pocos días los trabajadores fabriles de La Paz hicieron conocer su demanda salarial, del 10% al mínimo nacional, un ampliado de la COB definirá el pliego petitorio que entregarán al Presidente Arce. Sin embargo, el incremento

salarial debe ser una negociación tripartita entre el Gobierno, empresarios y trabajadores de acuerdo a las normas de la O.I.T.

En este momento, en que el país vive la emergencia sanitaria del Covid19 y con una economía en crisis, no tiene sentido un incremento salarial. Por el contrario la prioridad en estos tiempos que vivimos en todo el mundo, debe ser mantener las fuentes de empleo y reactivar la economía del país.

La incertidumbre sobre cuál será la proyección de la economía para esta gestión, aún está latente, básicamente porque la segunda ola del coronavirus había sido prevista para febrero de 2021 y se dio en diciembre de 2020, por tanto, las proyecciones para un crecimiento del PIB del 4% del país debido al efecto rebote económico, se han puesto en riesgo y se agrava por una po-

sible tercera ola.

Debemos remarcar que pedir incremento salarial y, al mismo tiempo, mantener estabilidad laboral y promover la reactivación del aparato productivo no es congruente, más bien iría contra la estabilidad laboral y la reactivación de la economía del país.

En ese sentido, resaltamos las palabras del Ministro de Economía, Marcelo Montenegro: "Hay que evaluar cómo está la economía; que en cierta forma va determinar si es posible un parámetro de incremento y hay que evaluar, estamos recién terminando el segundo mes (del año); hay que ser cuidadosos, la economía ha sido ultrajada, ha caído en el piso, ha sido lastimada, hay que ver cómo va esta recuperación y hay que ver los elementos que pueda brindar la economía para evaluar esta posibilidad"

La situación de la empresa privada en el país es preocupante, se ha establecido que el año pasado, la industria perdió 70.000 empleos, producto de la crisis económica derivada de la pandemia de coronavirus, por lo que, estas empresas no están en condiciones de cumplir con un incremento salarial.

La crisis también afecta al sector de la microempresa, el año pasado al menos 100.000 pymes se declararon en quiebra, ante la emergencia sanitaria generada por el coronavirus, lo cual significa que por lo menos 500.000 personas perdieron su fuente de trabajo, porque cada una de estas empresas tiene hasta cinco trabajadores. Esta situación se agrava porque, en el país habrían otras 600.000 pequeñas empresas que corren el riesgo de no volver a operar.

La Confederación de la Micro y Pequeña Empresa establece que las pymes representan el 79% de la base de la economía boliviana y generan alrededor del 40% de los empleos naciona-

les. Si se les obliga a dar un incremento salarial, se tendrá como respuesta el cierre de nuevas microempresas, con el consiguiente incremento del desempleo.

Esta dolorosa realidad del sector formal, no importando cual fuere el tamaño de empresa, permitió el crecimiento del sector informal, que en Bolivia llega al 80% de la actividad económica. Se debe priorizar la preservación del empleo, en lugar de exigir un incremento salarial desproporcionado que ahonde aún más la crisis económica que atraviesa Bolivia. Todos debemos invertir el tiempo en reinventarnos, los empresarios constantemente estamos viendo nuevas formas de aplicar más profundamente la economía 4.0, que no es otra cosa que la economía del talento, debemos ser inventivos y practicar la economía circular que tanta falta le hace a nuestro planeta.

Por su lado el Gobierno junto a todos sus colaboradores, debe generar las mejores condiciones para industrializar el litio, realizar exploraciones para encontrar reservas de gas, además de promover un manejo adecuado del sector minero que reactive la actividad minera del país. Así lo manifestó el Presidente Luis Arce en el Conversatorio sobre la reactivación económica realizado el día lunes 1º de marzo, destacó la importancia del sector privado en la reactivación económica y el desarrollo empresarial, y comprometió su apoyo a la creación de nuevas empresas mixtas para la producción de biodiesel por ejemplo, y a las asociaciones público privadas como es Fundempresa.

La reactivación económica de Bolivia es un esfuerzo conjunto de todos los que habitamos este hermoso país, es hora de trabajar hombro a hombro sin discriminación para lograr el bienestar común.

Tipo de cambio: Dólares y Bolivianos



Por: Germán Molina Díaz
Economista, miembro de número de la Academia Boliviana de Ciencias Económicas (ABCE)

I. Consideraciones Generales

Durante el transcurso de más de dos décadas del Siglo XXI se produjeron una serie de transformaciones en el mundo en todos los campos de las ciencias.

Estamos viviendo la cuarta revolución industrial en vivo y directo en nuestras actividades cotidianas de forma acelerada.

Los economistas observamos con detenimiento los acontecimientos que suceden en el mundo y creemos firmemente que los principios y fundamentos económicos tienen que ser compartidos con los ciudadanos de forma inteligible para que conozcan mejor el mundo que habitamos, que es nuestra casa común que debemos cuidar.

Un notable hombre que realizó contribuciones importantes a las ciencias señaló lo siguiente:

“La mayoría de las ideas fundamentales, la ciencia, son esencialmente sencillas y, por regla general, pueden ser expresadas en un lenguaje comprensible para todos.” Albert Einstein (1879-1955)

Por lo anteriormente mencionado, el motivo de escribir el presente artículo es poder transmitir de forma sencilla sobre el tipo de cambio, dólares y bolivianos.

II. Tipo de cambio

El tipo de cambio fijo vigente por el Banco Central de Bolivia es una relación de nuestra moneda con la moneda de Estados Unidos, consiste en que el instituto emisor se compromete a comprar a Bs 6,86 por 1 \$US y vender moneda extranjera (dólares norteamericanos) al precio fijo de Bs 6,96 por 1 \$US desde noviembre de 2011 hasta la actualidad. Es decir, el tipo de cambio fijo es una variable económica más del funcionamiento del Modelo de Economía Social Comunitaria Productiva (MESCP) con la finalidad de fijar (anclar) las expectativas inflacionarias, señalización de los precios y respaldar la política económica de bolivianización, para generar ingresos con el señoreaje de la emisión monetaria de nuestra moneda el boliviano y el impuesto inflacionario (pérdida del poder adquisitivo de nuestra moneda), que son parte del financiamiento de la expansión del gasto público.

Nuestro país comprometido con un sistema de tipo de cambio fijo no puede hacer política monetaria según principios económicos básicos, porque a cualquier aumento o disminución de la cantidad de dinero rige el aumento o la disminución de las reservas internacionales del Banco Central de Bolivia. Por lo tanto, no tendría la opción de dar crédito al gobierno o de otorgar liquidez al sistema bancario, que si aún lo realice como viene sucediendo actual-

mente, mediante la aprobación de la ley de presupuesto general del Estado (PGE) se tiene una disminución de las reservas internacionales como viene registrando actualmente el Banco Central y un déficit en la balanza comercial de balanza de pagos.

La sostenibilidad de un régimen de cambio fijo requiere contar con un nivel óptimo de reservas internacionales en el Banco Central de Bolivia, y una estricta disciplina fiscal y la regla monetaria de una tasa de aumento de la emisión monetaria igual a la tasa de crecimiento de la economía.

¿Es factible un sistema de tipo de cambio flexible?

Bajo el sistema de cambio flexible que fue propuesto desde 1950 por el Premio Nobel de Economía Milton Friedman, tiene las bondades de amortiguar los shocks externos y mantener el uso de la política monetaria como un instrumento independiente y que el Banco Central acuda en ayuda del sistema financiero ante una crisis. Los incrementos de oferta monetaria no deseados bajo este régimen cambiario flexible se traducen en mayores niveles de tipo de cambio y de precios. Para mantener la inflación bajo control el Banco Central tiene que ser autónomo y fijar metas explícitas de inflación. Por otra parte, requiere que los mercados de bienes y servicios funcionen sin restricciones, es decir es recomendable en un sistema de asignación de los recursos mediante los mecanismos de mercado.

El Modelo de Economía Social Comunitaria Productiva (MESCP) vigente durante una década y media se caracteriza por un predominio y mayor protagonismo del Estado en la economía boliviana en todas las actividades mediante la expansión del gasto público y financiamiento del Banco Central y endeudamiento público, razón por la cual, no es adecuado en estas condiciones el régimen de cambio flexible porque conduciría a mayores niveles del tipo de cambio y de precios que generaría expectativas desfavorables.

III. Dólares y Bolivianos

Los bolivianos contamos con nuestra moneda pro-

pia que es el “boliviano”. El resto de países también tienen su propia moneda.

¿Por qué utilizamos el dólar?

La respuesta es una moneda de reserva de todos los países del mundo, para realizar el comercio internacional entre los países, el pago de la deuda externa, el aporte a los organismos internacionales y otras transacciones externas.

¿Porque los ciudadanos tienen dólares y bolivianos como parte de su riqueza personal?

La riqueza global de los ciudadanos es igual a sus tenencias totales de dinero doméstico y divisas, y su acervo de capital (inmuebles, terrenos, construcciones, equipo y maquinaria, inversiones).

Buscan diversificar su riqueza y protegerse del impuesto perverso no legislado que es la inflación que afecta a todos los tenedores de dinero doméstico en diferentes grados.

Algunos antecedentes en nuestro país que afectaron a los agentes económicos Consumidores, Empresas y Gobierno fueron: la desdolarización, control de cambios, hiperinflación, crisis de deuda externa, crisis fiscal, crisis de balanza de pagos, inseguridad jurídica, falta de confianza, etc.

La desdolarización fue una medida que dispuso la conversión de todos los depósitos y crédito bancario en dólares a pesos bolivianos en un contexto de elevada inflación.

Control de cambios es una política de la autoridad monetaria orientada a controlar la compra y venta de moneda extranjera. Puede involucrar la determinación del tipo de cambio y/o el volumen de divisas transadas. Impide la libre convertibilidad de la moneda nacional y la extranjera.

La política cambiaria: Conjunto de medidas adoptadas por acuerdo entre los órganos rectores de política fiscal y política monetaria con la finalidad de fijar el tipo de cambio que permita equilibrar las entradas y salidas de divisas.

El mercado de divisas: se consideran divisas a las

monedas extranjeras que participan en el sistema de pagos internacionales y que sirven de reservas internacionales, por ejemplo: dólar norteamericano, euro, yen japonés, libra, Renminbi y otras monedas. El mercado de divisas es el lugar donde se intercambian las monedas de los diferentes países y en el que se determinan los tipos de cambio.

También se puede definir como el mecanismo mediante el cual los compradores y los vendedores determinan conjuntamente los precios y las cantidades de las divisas.

Las divisas se originan en las exportaciones, remesas, inversión extranjera directa, crédito externo y son escasas.

la moneda nacional "bolivianos" es el Banco Central de Bolivia que determina anualmente un programa monetario con los componentes de emisión monetaria, crédito doméstico y variación de reservas internacionales netas, en coordinación con el órgano rector del sector fiscal.

Los ciudadanos mantienen su riqueza en bolivianos por los motivos: transacción, precaución, tenencia de valor y unidad de cuenta, cuando tienen confianza en la moneda doméstica porque se mantiene una tasa de inflación baja y puede convertir libremente en el mercado de divisas.

¿Dólares o bolivianos?

La decisión de tenencia de dólares o bolivianos es de cada uno de los ciudadanos y las consecuencias de tomar una decisión es de uno mismo.

Si se recomienda la diversificación de la tenencia de la riqueza personal en: dinero doméstico y divisas, y su acervo de capital (inmuebles, terrenos, construcciones, equipo y maquinaria, inversiones).

IV. Conclusión

El motivo de escribir el presente artículo es poder transmitir de forma sencilla sobre el tipo de cambio, dólares y bolivianos.

El de tipo de cambio fijo vigente es una relación de nuestra moneda con la moneda de Estados Unidos, que consiste comprar a Bs 6,86 por 1 \$US y vender moneda extranjera (dólares norteamericanos) al precio fijo de Bs 6,96 por 1 \$US desde noviembre de 2011 hasta la actualidad.

Con un sistema de tipo de cambio fijo no se puede hacer política monetaria según principios económicos básicos, porque a cualquier aumento o disminución de la cantidad de dinero rige el aumento o la disminución de las reservas internacionales del Banco Central de Bolivia. La sostenibilidad de un régimen de cambio fijo requiere contar con un nivel óptimo de reservas internacionales en el Banco Central de Bolivia, y una estricta disciplina fiscal y la regla monetaria de una tasa de aumento de la emisión monetaria igual a la tasa de crecimiento de la economía. En el actual contexto interno del Modelo de Economía Social Comunitaria Productiva (MESCP) con un mayor protagonismo del Estado en todas las actividades mediante la expansión del gasto público y financiamiento del Banco Central y endeudamiento público no es factible un sistema de tipo de cambio flexible, porque los incrementos de oferta monetaria no deseados se traducirían en mayores niveles de tipo de cambio y de precios.

La riqueza global de los ciudadanos es igual a sus tenencias totales de dinero doméstico (bolivianos) y divisas, y su acervo de capital (inmuebles, terrenos, construcciones, equipo y maquinaria, inversiones).

Buscan diversificar su riqueza y protegerse del impuesto perverso no legislado que es la inflación que afecta a todos los tenedores de dinero doméstico en diferentes grados.

La decisión de tenencia de dólares o bolivianos es de cada uno de los ciudadanos y las consecuencias de tomar una decisión es de uno mismo.



MACROBOTS



**TODAS LAS SOLUCIONES
DE AUTOMATIZACIÓN
A TU ALCANCE!**

Representantes
en Bolivia



Conser
Consultores de Servicios Ltda.

WWW.MACROBOTS.COM

Impacto de la Rentabilidad de los Fondos de Pensiones sobre el monto de Jubilación de los asegurados



*Por: Carlos De La Serna
Economista especializado en Finanzas. Experiencia gerencial en los sectores de Seguros, Valores y Pensiones, y en un holding de inversiones mineras.*

Introducción

El modelo de sistema de pensiones vigente en Bolivia desde mayo/1997, es el denominado Sistema de Capitalización Individual, cuya reforma hizo que reemplace al anterior Sistema de Reparto.

Que sucedía anteriormente, con el Sistema de Reparto los asegurados activos financiaban con sus aportes las pensiones de los asegurados pasivos, ante desequilibrios financieros, lo que se hacía era ajustar la tasa de aporte subiéndola de acuerdo a sus necesidades, por eso se lo conoce como un sistema de beneficio definido con aporte indefinido.

Actualmente el Sistema de Capitalización Individual, como su nombre lo dice se basa en la capitalización individual de los aportes, dónde las variables fundamentales para determinar la Jubilación a alcanzarse, son la rentabilidad de los Fondos de Pensiones y la densidad de aportes de cada asegurado (número de aportes que realiza a lo largo de su vida como asegurado activo).

El nuevo sistema de pensiones, técnicamente también se conoce como un sistema de aporte definido con beneficio indefinido. Es decir, se sabe cuál es la tasa de aporte vigente en la etapa de asegurado activo, sin embargo, no se conoce el beneficio a alcanzarse como asegurado pasivo, porque éste dependerá principalmente de la rentabilidad que las inversiones de los Fondos de Pensiones tengan a través del tiempo.

Rentabilidad de los Fondos de Pensiones en Bolivia

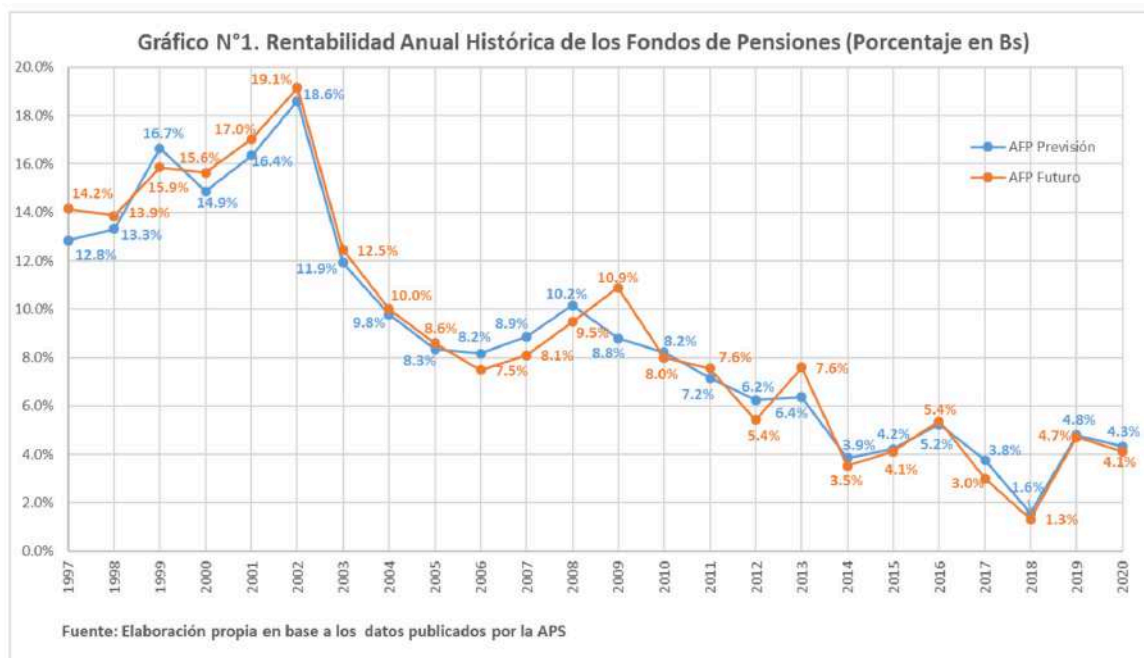
De acuerdo a la información publicada en el sitio web de la Autoridad de Fiscalización y Control de Pensiones y Seguros (APS), la evolución del Valor Cuota de los Fondos de Pensiones administrados por Previsión BBVA AFP S.A y Futuro de Bolivia S.A. AFP, mostraron una rentabilidad alta en los primeros años, media en los siguientes años y relativamente baja en la última etapa.

Este próximo mayo/2021, las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), cumplirán 24 años de funcionamiento en Bolivia. Si dividimos este tiempo de funcionamiento en tres etapas, podemos observar lo siguiente:

- Etapa I (1997-2004), rentabilidad promedio anual de los Fondos de Pensiones de 14.5%;
- Etapa II (2005-2012), rentabilidad promedio anual de los Fondos de Pensiones de 8.2%; y
- Etapa III (2013-2020), rentabilidad promedio anual de los Fondos de Pensiones de 4.2%.

Pensiones a partir del saldo de la Cuenta Personal Previsional

A efectos de modelar, cuál sería la acumulación de fondos en la Cuenta Personal Previsional de un asegurado para financiar una pensión por Jubilación, tomaremos un "asegurado tipo" con las siguientes características, comienza a aportar desde inicio del nuevo sistema de pensiones en mayo/1997 (cuando tenía 25 años de



edad), con una evolución de salarios equivalente a un promedio anual; y trabaja en un sector que le permite tener 33 años de aportes continuos.

Con el objetivo de calcular la pensión que le correspondería al "asegurado tipo", al cumplir los 58 años de edad, se asume que su conyugue es 4 años menor que él y tienen un hijo con derecho a pensión menor de 25 años al momento de jubilarse. Con todos estos datos, a través de un modelo matemático-actuarial vigente según normativa, se estima el monto de pensión con el cual le correspondería acceder a jubilarse.

En el Primer Escenario, asumiendo que los Fondos de Pensiones tienen una rentabilidad de 14.5% promedio anual, el asegurado lograría acumular en su Cuenta Personal Previsional un total de Bs1,750,312 (9.3% provenientes de sus aportes y 90.7% resultado de la rentabilidad), como se expone en el Gráfico N°2.

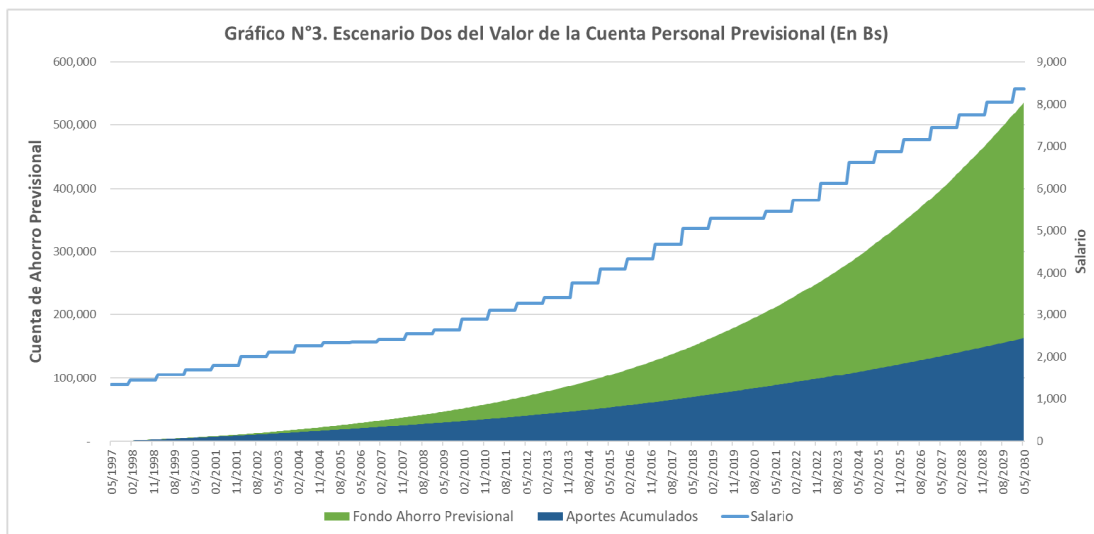
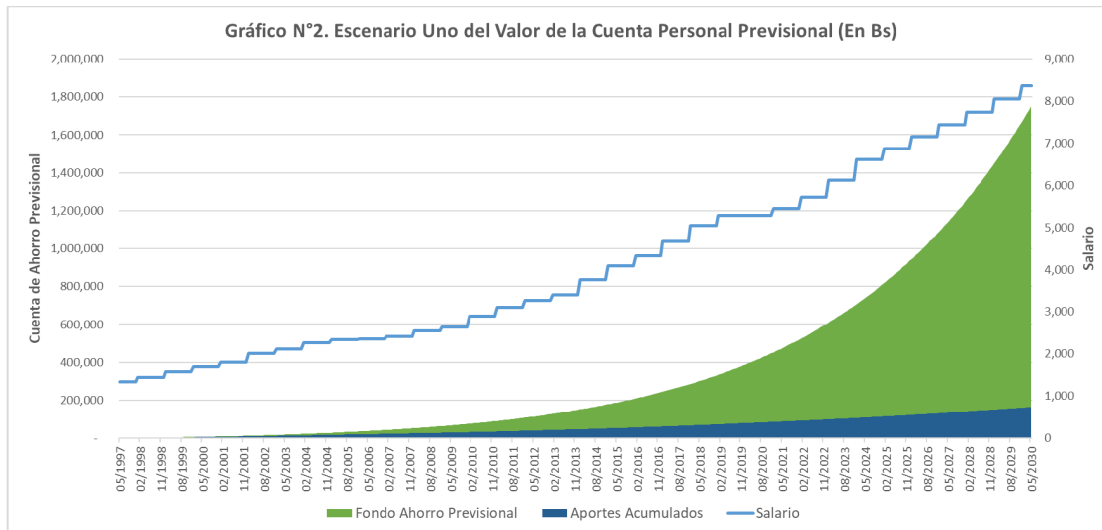
En este escenario, se puede apreciar la importancia que tiene la rentabilidad de las inversiones de los Fondos de Pensiones, permitiéndole acumular un monto de dinero suficiente para financiar una pensión de Bs8,792, que sería equivalente al 110% de su Referente Salarial (promedio del salario de los últimos 24 meses),

porcentaje también conocido como tasa de reemplazo.

En un Segundo Escenario, suponiendo que la rentabilidad de los Fondos de Pensiones sea de 8.2% anual, el asegurado podría acumular en su Cuenta Personal Previsional un total de Bs536,413 (30.4% provenientes de sus aportes y 69.6% resultado de la rentabilidad), como se puede observar en el Gráfico N°3.

Los resultados del Segundo Escenario muestran que, con una menor rentabilidad de los Fondos de Pensiones, se logra acumular un monto que resultado de aplicar el modelo matemático-actuarial determina poder obtener una pensión de Bs2,695, equivalente al 34% de su Referente Salarial (promedio del salario de los últimos 24 meses), indicador que se conoce como tasa de reemplazo.

En un Tercer Escenario, se considera una rentabilidad de las inversiones de los Fondos de Pensiones de 4.2% anual, en estas condiciones el asegurado podría acumular en su Cuenta Personal Previsional un total de Bs283,699 (57.5% provenientes de sus aportes y 42.5% resultado de la rentabilidad), como se puede observar en el Gráfico N°4.

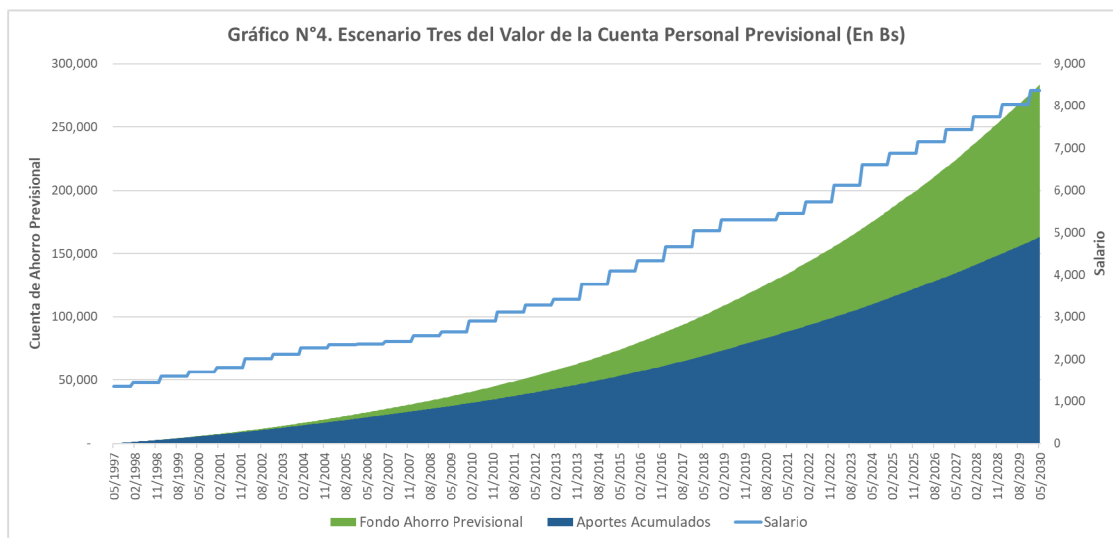


El Tercer Escenario, demuestra que ante una todavía menor rentabilidad de los Fondos de Pensiones, los resultados que se logran con el monto acumulado en la Cuenta Personal Previsional en la corrida del modelo matemático-actuarial, sería apenas suficiente para financiar una pensión por Jubilación de Bs1,425, equivalente al 18% del Referente Salarial (promedio del salario de los últimos 24 meses), porcentaje que muestra la tasa de reemplazo con una rentabilidad menor.

Conclusiones

En el actual Sistema Integral de Pensiones (SIP) que funciona bajo el Sistema de Capitalización Individual, la pensión por Jubilación del asegurado, es el resultado de la cantidad de aportes realizados durante su vida activa y de la rentabilidad generada por las inversiones de los Fondos de Pensiones.

Cómo se mostró en las corridas, a distintos niveles de rentabilidad de los Fondos de Pensiones, hay una rela-



ción directa entre el monto de pensión por Jubilación y la rentabilidad generada por los Fondos de Pensiones.

En la primera etapa de funcionamiento del nuevo sistema de pensiones, las altas rentabilidades hacían pensar que las bondades de este modelo podían generar además de autosostenibilidad, un nivel alto de pensiones por Jubilación para los asegurados.

En la segunda etapa, con la caída de la rentabilidad de los Fondos de Pensiones se pudo evidenciar una afectación directa al nivel de pensiones que podrían obtenerse, disminuyendo notablemente las expectativas de lograr una tasa reemplazo tan elevada como en la etapa anterior.

En la tercera etapa, la rentabilidad de los Fondos de Pensiones bajó aún más todavía, ante este escenario de baja rentabilidad la afectación al nivel de pensiones por Jubilación que se pueden obtener, muestran tasas de reemplazo que no permiten obtener una pensión suficiente para satisfacer adecuadamente las necesidades de los asegurados en su etapa pasiva.

En diciembre de 2010, se realizó una nueva reforma al sistema de pensiones, con la creación del Fondo Solidario (entre otras medidas) para complementar el pilar de solidaridad que le faltaba al sistema de pensiones de Bolivia, cuyo objetivo es elevar la pensión de los asegurados de menores niveles de ingreso.

El Fondo Solidario se financia actualmente con un aporte patronal del 3% sobre el salario cotizable, un aporte del 0.5% de los asegurados activos, un 20% de las primas de los seguros previsionales (Riesgo Profesional, Riesgo Común y Riesgo Laboral), un aporte patronal del 2% de los asegurados del área productiva del Sector Minero Metalúrgico, y el aporte solidario escalonado de los asegurados que perciben salarios mayores a los Bs13,000.

El Fondo Solidario, está permitiendo mejorar las pensiones de los asegurados de menores niveles de ingreso, a través de la Fracción Solidaria, que es la parte de su pensión que es financiada con los recursos provenientes del citado Fondo.

Ante esta realidad, es importante ver las medidas que deben adoptarse para lograr mejorar los beneficios indefinidos del actual Sistema de Capitalización Individual, entre ellas la búsqueda de mejores niveles de rentabilidad para las inversiones de los Fondos de Pensiones, que constituye como pudimos revisar una variable fundamental para determinar los niveles de pensión a alcanzarse en la etapa de asegurado activo y que se puedan mantener durante la etapa de asegurado pasivo.



Necesitamos tecnología que se mueva al ritmo del futuro, no al nuestro

Luego de un año cargado por la necesidad de dar un salto en términos de actualización tecnológica, muchas compañías lograron dar este salto, pero al mismo tiempo, se produjo una aceleración en el ritmo del cambio. Mientras se consolida una nueva norma acerca de cómo abordar las proyecciones y expectativas de las empresas, la tecnología toma un rol protagonista para adaptarse a escenarios de incertidumbre.

Frente a una realidad con requisitos cambiantes, como compañías ya no es suficiente contar con tecnologías que respondan solo a las necesidades actuales, sino que es imperativo adoptar herramientas que nos garanticen poder adaptarnos al futuro.

En este momento hay muchas preguntas que aún no tienen respuestas concretas: ¿volveremos a un modelo de oficina 100% presencial o será híbrido?, ¿cómo serán los espacios de trabajo de nuestros empleados de aquí a 5 años?, ¿qué sucederá si el ritmo de cambio continúa acelerándose? Las respuestas a estas preguntas pueden ser varias, pero tenemos la certeza de que será un modelo impulsado por la tecnología. Según el estudio Work 2035 realizado por Oxford Analytica y Coleman Parkes con el apoyo de Citrix, más de la mitad de los profesionales encuestados (51 por ciento) creen que la tecnología hará que los trabajadores por lo menos dupliquen su productividad para 2035. Para alcanzar estas predicciones, la tecnología que impulse el futuro debe ser, sin dudas, flexible.

En este sentido, las empresas tienen que seguir buscando maneras de adaptar sus negocios para convertirse en compañías future-ready. Para ello, existen herramientas que permiten pensar en el futuro de manera flexible.

En primer lugar, es importante implementar un espacio de trabajo digital, que no solo le brinda libertad al empleado para que se desempeñe desde donde se siente más cómodo y productivo, sino que también aporta una flexibilidad a los negocios para estar preparadas ante nuevos posibles escenarios: no importa si es en la oficina, en la casa, viajando, o en una modalidad mixta, el espacio de

trabajo digital garantiza una buena experiencia de usuario en todo momento.

Además, la adopción de la nube es un paso crucial a la hora de pensar en lo que se viene. Si bien la nube no es una tecnología nueva, su vigencia es hoy más importante que nunca porque permite mirar al futuro pensando en la escalabilidad de los negocios. Si el ritmo de cambio continúa acelerándose, la nube permitirá que las empresas puedan subirse a esa ola de cambio sin afectar el correcto funcionamiento de la compañía. A su vez, la nube es un factor crucial para la entrega de espacios de trabajo digitales, ya que permite brindar el acceso a los colaboradores desde donde estén.

Para complementar los espacios de trabajo digitales y la adopción de la nube, es importante considerar aplicar una estrategia de seguridad Zero Trust. En la medida en que las compañías descentralizan los espacios de trabajo del edificio corporativo, la superficie expuesta a recibir ataques se amplía. Siguiendo la misma línea, mientras que los empleados tienen la libertad de trabajar de la manera y lugar en la que se sienten más cómodos, las empresas tienen que reforzar aún más sus estrategias de seguridad. De cara al futuro, una estrategia Zero Trust permite garantizar el acceso seguro a todas las aplicaciones, desde cualquier dispositivo, mediante la evaluación continua de la confianza en cada punto de contacto. Sin importar a dónde lleve el negocio en el futuro, ni los rápidos cambios de esta nueva normalidad, la seguridad se mantiene intacta.

Estamos construyendo un nuevo paradigma corporativo, liderado por la virtualidad, experiencia, dinamismo y flexibilidad. Para poder anticipar las necesidades cambiantes del mundo moderno, la nube, el espacio de trabajo digital y un enfoque de seguridad Zero Trust serán el ABC que permita a los negocios ser exitosos en este nuevo contexto.

Por: María Celeste Garros - tynmagazine.com

Disfruta tu tiempo, tienes Fila Virtual





**Cámara
Nacional
de Comercio**
CNC · Bolivia

SÍGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES


Entérate de todo lo nuevo de la Cámara Nacional de Comercio (CNC - Bolivia)

 @cncbol

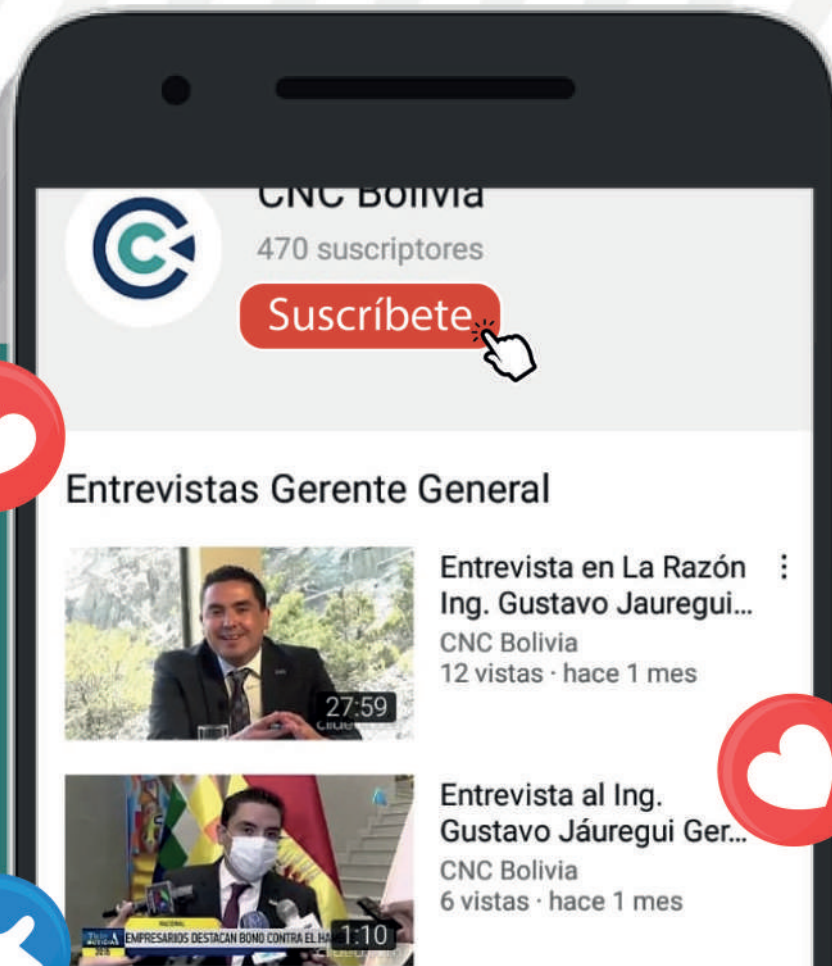
 /cncbol

 @cncbol

 CNC Bolivia

 Cámara Nacional de Comercio (CNC - Bolivia)

 www.cnc.bo



**Entrevistas
Comunicados
Noticias
Eventos
Mucho más**






CONSEGSA

CORREDORES Y ASESORES DE SEGUROS

29° Aniversario

Estamos celebrando 29 años de trabajo dedicados a ofrecer el mejor servicio a cada uno de nuestros clientes.

 800 10 22 66  www.consegsa.com  @consegsabol  /consegsa  Consultores de Seguros S.A.



Este operador está bajo la fiscalización y control de la Autoridad de Fiscalización y Control de Pensiones y Seguros - APS

SIMPLE

Cotiza tu
SEGURO AUTOMOTOR
al instante

www.alianza.com.bo



**alianza**
GRUPO ASEGURADOR
Contigo por siempre