



Banco Adopem

República Dominicana

ÍNDICE



3

Introducción



4

**El emprendimiento,
una salida de la pobreza**



6

**Conociendo al
emprendedor vulnerable**



8

**Principales retos de los
emprendedores vulnerables**

Carencias económicas - hogar
Carencias económicas - negocio
Carencias digitales
Shocks climáticos



13

Soluciones financieras

Crédito
Vivienda y saneamiento
Digitalización
Educación
Protección a través de seguros
Sostenibilidad ambiental



21

Impacto en los hogares

Crecimiento de los negocios
Comunidad, generando empleo
Salud financiera



33

**Nuestra visión de sostenibilidad,
basada en el modelo ESG**

República Dominicana

Introducción



El emprendimiento en la República Dominicana ha tenido un gran avance en los últimos años convirtiéndose en uno de los cinco países más emprendedores de América Latina. Es también el tercero en emprendimiento juvenil. La independencia y el deseo de autodeterminación son factores determinantes en la decisión de emprender, independientemente del nivel de formalización del negocio. Conseguir que estos emprendimientos sean

más productivos, se formalicen y crezcan de forma sostenida, es una oportunidad.

Más de 476.000 emprendedores han puesto en marcha su empresa de la mano de Banco Adopem con el objetivo de sacar adelante a sus familias. Se ha venido midiendo el desempeño de éstos y cómo, gracias a un crédito productivo y una amplia oferta financiera, logran generar un impacto positivo en la sociedad.

El emprendimiento, una salida de la pobreza

La economía dominicana durante las dos últimas décadas, ha estado entre aquellas de mayor crecimiento de la región. En promedio en el período 2005-2019 creció un 5,7%, siendo de las economías punteras en la Región, sin embargo, los impulsores de este crecimiento están llegando a su límite debido al bajo crecimiento de la productividad en los últimos años, vienen afectando la evolución reciente.

En cuanto al desempeño por actividad económica en el año, se explica principalmente por el desempeño de las actividades hoteles, bares y restaurantes (10,7%), construcción (2,1%), servicios financieros (6,9%), agropecuario (3,9%), entre otras. Comercio fue un sector que restó al crecimiento al retroceder un 0,4%.

La economía dominicana presenta un repunte desde el primer semestre del año, cuando creció un 1,2%, mientras que en el segundo trimestre lo hizo en 3,5%, con un máximo en el último trimestre del año del 4,2% mejorando sustancialmente con respecto al observado en el primer trimestre de 2023 cuando se registró una desaceleración de la demanda interna.

Por otro lado, la economía muestra un buen nivel de solvencia externa, por el buen desempeño de las actividades generadoras de divisas durante el año 2023 que han contribuido con la estabilidad del peso dominicano. Los flujos de remesas, los ingresos por turismo, las exportaciones de zonas francas y la inversión extranjera, alcanzaron en total unos 32.321 millones de dólares en 2023, equivalente al 28% del PIB.

A diferencia a lo ocurrido en el resto de países, la inflación en 2023 resultó la menor tasa anual de los últimos cinco años, ubicándose en 3,57%, continuando su tendencia descendente hasta colocarse por debajo del centro del rango meta de 4,0%±1.0% establecido en el programa monetario, donde la estabilidad cambiaria ha drenado presión en el componente importado.

Este escenario de fuerte crecimiento en los años recientes a pesar del menor dinamismo de 2023 y la menor inflación han tenido importantes impactos en los niveles de pobreza monetaria en el país. En 2022, el 27,7% de los dominicanos estaba en condición de pobreza monetaria, lo cual representa una disminución de 3,0 puntos porcentuales frente a

2021, cuando fue del 30,7%, mientras que en 2023 se registra el segundo año de reducción en la pobreza monetaria desde la pandemia provocada por el COVID-19 en el año 2020, reduciéndose la pobreza monetaria a 26%, para una caída acumulada de 4,3 puntos porcentuales en ese período. La reducción de la pobreza monetaria en 2023 fue impulsada principalmente por el crecimiento de la actividad económica y el empleo.

Al evaluar el mercado laboral dominicano se tiene que la tasa de ocupación, es decir la relación entre el total de ocupados y la población en edad de trabajar, se situó en 60,7%, 1,5 puntos porcentuales mayor a la registrada en 2022. Igualmente, se observa un comportamiento favorable en el grado de inserción de las personas mayores de 15 años en el mercado laboral, medida mediante la tasa global de participación, la cual se ubicó en 64,1% en 2023, 2,0 puntos porcentuales superior a la obtenida en 2022. A pesar de estas mejoras en el mercado laboral, se mantiene una brecha de participación en el mercado laboral de 23,8 puntos porcentuales a favor de los hombres.

La reducción de la pobreza monetaria en 2023 fue impulsada principalmente por el crecimiento de la actividad económica y el empleo.

Al analizar el desempleo tenemos que la tasa de desocupación abierta, aquellos desocupados que están buscando activamente trabajo, se ubicó en 5,4%, incrementándose en 0,6 puntos porcentuales con respecto a 2022, mientras que la tasa de subutilización, el porcentaje que agrega a los desocupados abiertos, los sub-ocupados por insuficiencia de horas y la fuerza de trabajo potencial, se colocó en 14,0% para un incremento interanual de 0,3 puntos porcentuales con respecto al año anterior. La generación de nuevos puestos de trabajo estuvo concentrada en un 67% en la ocupación formal, es decir aquellos que tienen acceso a los beneficios de la seguridad social vía su ocupación.

A pesar de ello, en República Dominicana, tanto el empleo informal como el empleo por cuenta propia son importantes como fuentes de ingresos de muchas familias y comunidades, lo que plantea desafíos en términos de protección laboral, seguridad social y formalización del mercado laboral. La tasa de informalidad laboral fue del 51,3%. Esto significa que más de la mitad de la fuerza laboral del país se encontraba empleada en el sector informal, donde 7 de cada 10 informales son hombres.

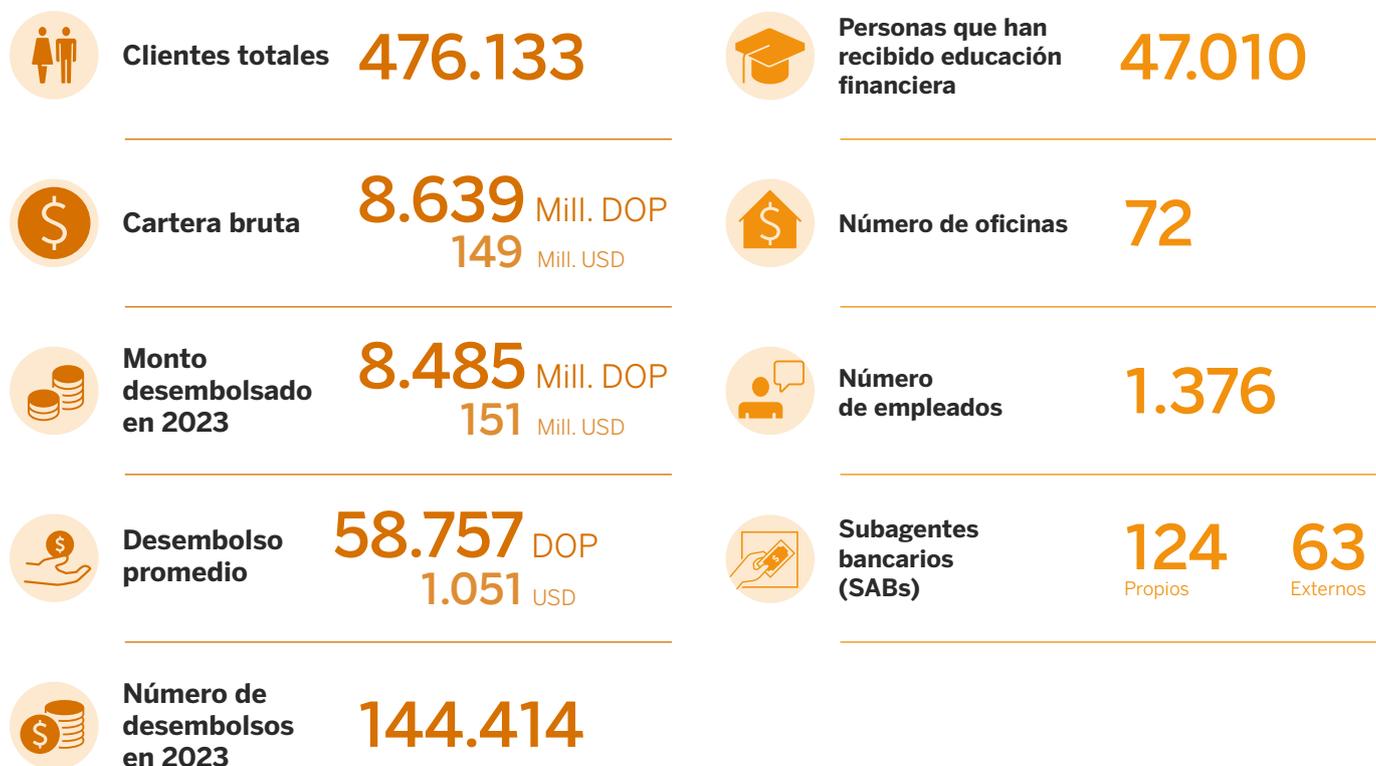
Por su parte, el empleo por cuenta propia que son aquellos trabajadores que son dueños de su propio negocio o trabajan de manera independiente sin depender de un empleador formal. Estos trabajadores pueden incluir desde pequeños comerciantes y vendedores ambulantes hasta profesionales independientes. Estos asumen la responsabilidad total de su negocio, incluyendo la gestión, los riesgos financieros y el acceso a la seguridad social. Aunque pueden tener más autonomía y flexibilidad en comparación con los empleados formales, también pueden enfrentar desafíos como la inestabilidad

de los ingresos, la falta de beneficios laborales y la dificultad para acceder a créditos y servicios financieros.

Según los datos del Banco Central, a través de la Encuesta Nacional Continua de Fuerza de Trabajo (ENCFT) en 2023 37,5% del total de ocupados son trabajadores por cuenta propia o independientes, mientras que el número de empleados del sector privado alcanzaba solo el 39,3%.

Esta estructura del mercado laboral y el peso del empleo por cuenta propia y los pequeños negocios, hace del acceso a servicios financieros, uno de los elementos claves para que se puedan desarrollar. Es allí donde actúa una institución como Banco Adopem que apoya a más de 476.000 personas que han desarrollado sus pequeños emprendimientos y donde hemos verificado, como en el tiempo, van mejorando sus niveles de ingresos y se van formalizando, permitiendo una salida estructural de sus condiciones iniciales y generando empleos para terceros.

PRINCIPALES MAGNITUDES



* DOP/USD: 57,94 a 31.12.2023 BBVA Research.

Conociendo al emprendedor vulnerable

La necesidad de generar ingresos y falta de oportunidades de trabajo son la principal razón para emprender¹. En 2023 Banco Adopem mantiene su compromiso atendiendo a un perfil similar al observado durante los últimos años: mujeres (65%), emprendedores con niveles de educación bajos (primaria, a lo sumo para un 43% de ellos) y del ámbito urbano (58%). Además, cada vez más jóvenes buscan en el emprendimiento una solución a la falta de ingresos, ante la falta de oportunidades laborales y uno de cada dos emprendedores nuevos es joven (menor de 30 años).

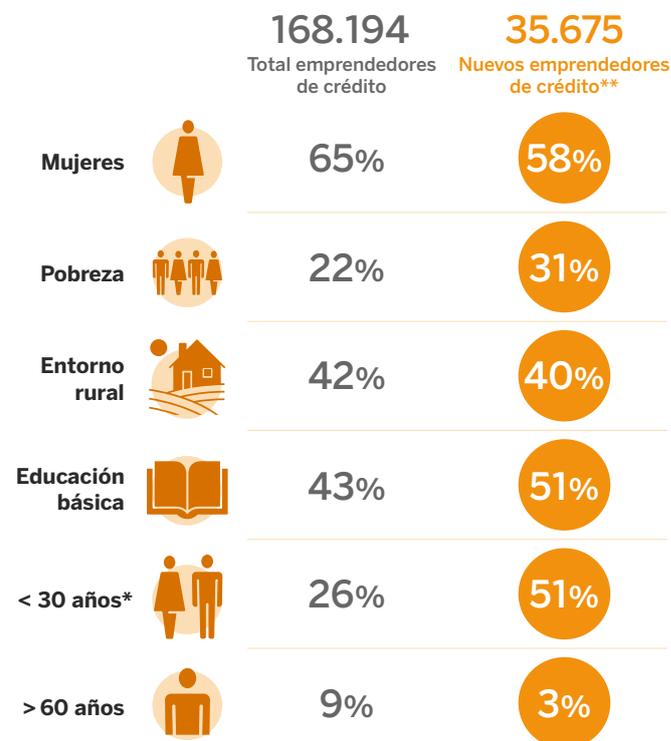
En este segmento emprenden en una variedad de actividades pero cabe destacar dos: hombres que se dedican a venta ambulante, y mujeres en centros de belleza. Se ubican principalmente en áreas urbanas y tienen un nivel educativo que no supera la educación básica para un 50% de ellos.

Muchos empresarios dominicanos en el ámbito informal se sintieron motivados a emprender debido a que les permite cuidar de sus hijos y familiares (57% en el segmento informal frente al 50% observado en los negocios formales)² lo que explica que no sólo emprenden por necesidad sino que permite tener una mayor flexibilidad en el hogar.

Es por esto que buscan actividades que generen ingresos, tengan una alta flexibilidad y bajos niveles de inversión inicial.

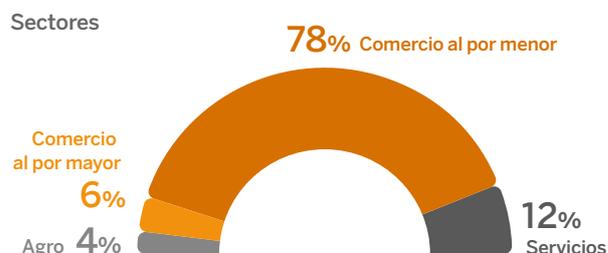
Así, la mayoría de los emprendedores se dedican a actividades de comercio al por menor (78%). La venta de textiles o calzado está liderada por mujeres; los colmados y venta ambulante tienen mayor presencia de hombres. Son sectores que empiezan con una pequeña inversión inicial en capital de trabajo, si bien luego pueden crecer invirtiendo en un local y vendiendo una amplia gama de productos. Cuentan con pequeños márgenes pese al alto volumen de ventas (en comparación con otros sectores) porque adaptan la oferta de productos a la demanda diaria. Así, tienden a usar el crédito para la gestión de inventario frente al sector servicios que tiende a invertir más en activos.

LOS EMPRENDEDORES DE LA ENTIDAD A CIERRE DE 2023

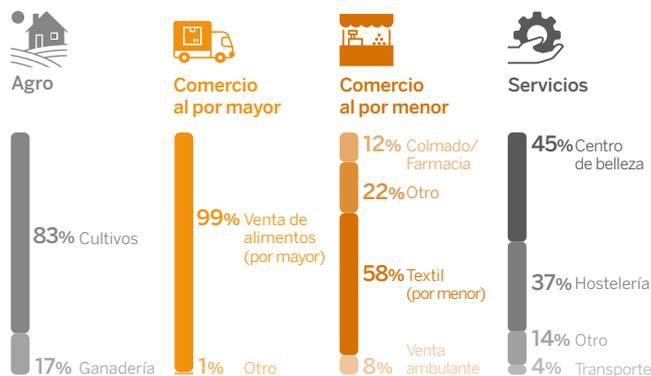


1 Sector de los emprendedores

Total emprendedores de crédito



Por actividades



1 y 2. Estudio de micro-negocios en República Dominicana. Marcela Aguilar. Noviembre 2023.

* En este informe la etiqueta '< 30 años' se refiere a 'personas menores de 30 años' y '> 60 años' a 'personas mayores de 60 años'.

**Emprendedores durante el año que no hayan tenido un crédito anterior con la entidad.

G1. Se muestran las actividades más representativas

En el sector servicios (12%) la maquinaria es una parte esencial de su negocio (ej. buenas cocinas en hostelería o instrumentos adecuados para el tratamiento capilar). Las mujeres tienen mayor presencia en actividades como hostelería o centros de belleza que se ubican en entornos urbanos, mientras que los hombres tienen mayor peso en actividades de transporte. Es el sector con mayores márgenes y donde las habilidades personales son fundamentales. Es el sector que, durante la pandemia, más se digitalizó, aunque esas adaptaciones no fueron permanentes. Tienen por tanto, un potencial de innovación.

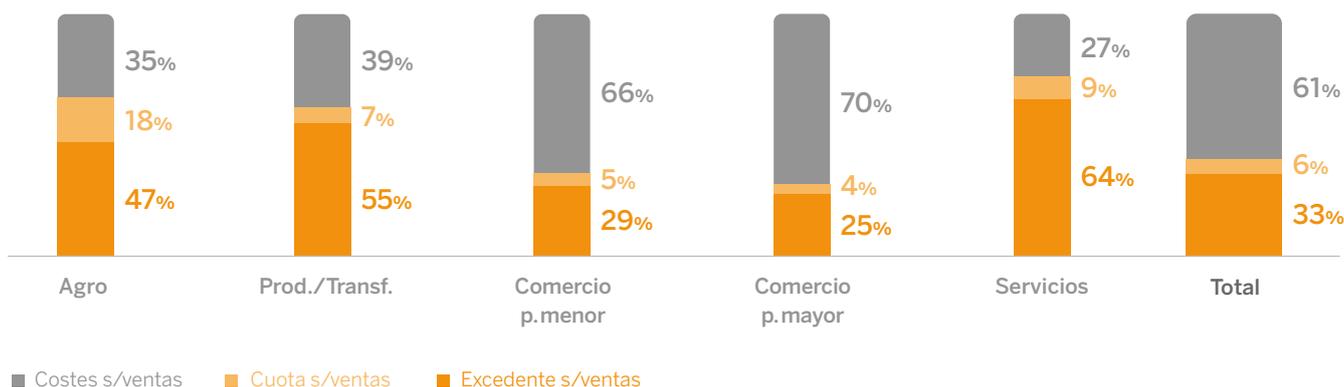
Sólo un 4% se dedicó a actividades agropecuarias, ya que la geografía dominicana supone un reto para desarrollar este tipo de actividades. Además, es el sector con menor nivel de ventas promedio mensual

y uno de los sectores con mayor nivel de activos promedio; junto con el comercio al por mayor.

Las empresas del sector informal suelen tener menores costos operativos en comparación con sus contrapartes formales y subformales. Estos costos elevados en las empresas formales resultan de obligaciones legales y laborales, en contraposición a los gastos asociados a una producción más amplia que podría caracterizar al sector informal³. En la práctica, posiblemente sea más sencillo: en un entorno de precariedad, donde el negocio se inicia por necesidad (no siempre por oportunidad), la gestión del margen es un elemento clave para asegurar ingresos para el hogar. De allí la importancia de cuidar cada peso ingresado, y de allí la importancia de conocer y mejorar las carencias y riesgos de los emprendedores vulnerables.

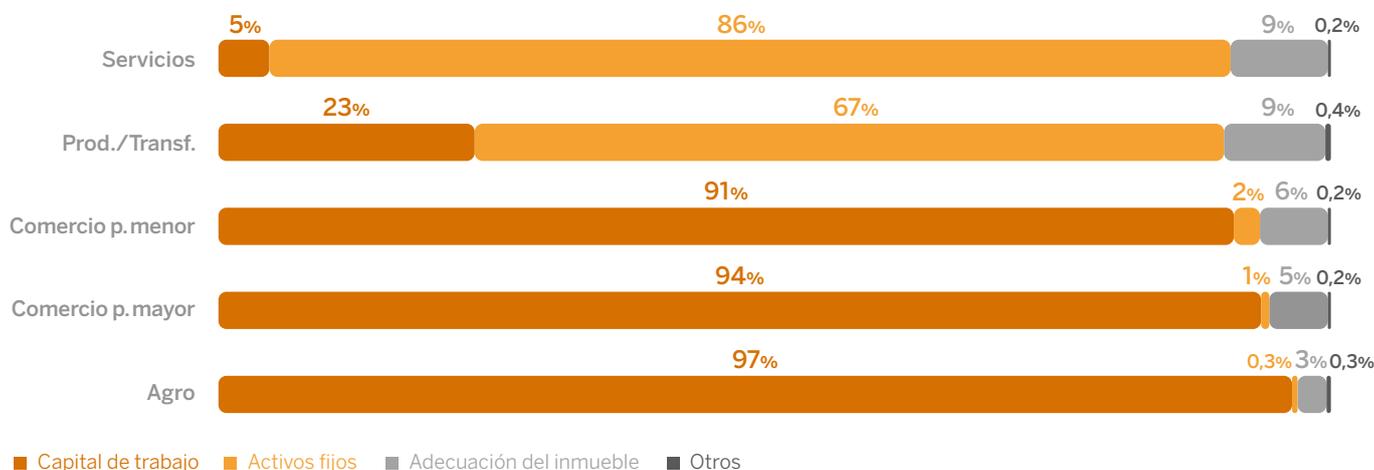
2 Márgenes por sector

Total de emprendedores de crédito



3 Destino de los créditos

Total créditos desembolsados en 2023



3. Estudio de micro-negocios en República Dominicana. Marcela Aguilar. Noviembre 2023.

G 2. Porcentajes de los costes, cuota y excedente sobre ventas medias de cada uno de los sectores. El excedente es posterior al pago de la cuota financiera.

G 3. Desembolsos anuales en función del destino del crédito.

Principales retos de los emprendedores vulnerables

Carencias económicas – hogar

Para los emprendedores, el negocio representa una parte importante de los ingresos del hogar. El emprendimiento suele estar complementado con otros salarios o negocios y, en menor medida, con pensiones, remesas u otras ayudas. Así preocupa, por un lado, el bajo nivel de ingresos y por otro, la dificultad para poder sostener, por pequeño que sea, este nivel de ingresos o uno superior en el tiempo.



51%
clientes su negocio es la principal fuente de ingresos del hogar⁴



35%
clientes tiene ingresos inestables



92%
clientes cubren gastos mensuales

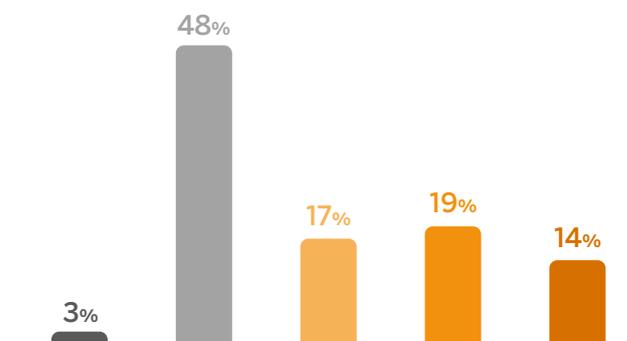
El 35% de los hogares tienen ingresos inestables con una alta estacionalidad: durante 9 meses obtienen la mayor parte de los ingresos anuales. Si bien los ingresos son pequeños e inestables, la mayoría de los hogares (92%) dice poder cubrir los gastos y más de la mitad dice gastar mucho menos de lo que ingresa⁵.

Sin embargo, en los meses de menos ingresos, el 51% de los emprendedores apenas cubre gastos básicos, frente al 33% que cubre todos o casi todos los gastos del hogar. Por tanto, si bien los emprendedores gestionan el día a día y cumplen con un nivel básico de salud financiera, tienen dificultades para cubrir más allá de los gastos básicos del día a día los meses de menos ingresos.

En este sentido, el 19% no tiene ingresos estables y en los meses de menos ingresos, apenas consigue cubrir los gastos básicos. Esto pone de manifiesto la importancia de disponer de mecanismos como el ahorro que permitan homogeneizar el consumo a lo largo del año. El grupo más preocupante es aquel que no cubre gastos aún teniendo ingresos estables (un 35%), puesto que su vulnerabilidad es persistente. En el otro extremo, un 19% de los emprendedores cubre todos o casi todos los gastos del hogar y además tiene ingresos estables. Por perfil de cliente, se observa una mayor inestabilidad de ingresos a mayor nivel de pobreza.

4 Capacidad de los hogares para cubrir gastos

Los meses que menos dinero gana el hogar, se pueden cubrir los gastos de...



- No se cubren los gastos básicos del hogar.
- Gastos Básicos: alimentos, bebida, vivienda (alquiler, renta), servicios (energía, gas, agua).
- Gastos Básicos + gastos de educación, seguro de salud y telecomunicaciones.
- Gastos Básicos + gastos de educación, seguro de salud y telecomunicaciones + gastos puntuales del hogar (ropa y calzado, salud puntual, educación puntual, vivienda (reparaciones, mejoras...), bienes del hogar...)
- Todos los gastos del hogar (incluyendo entretenimiento, ocio...).

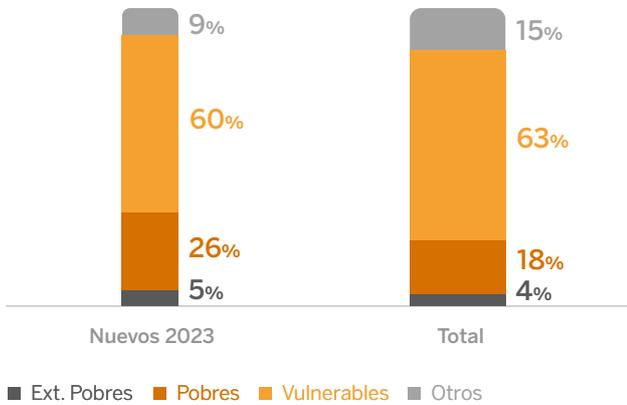
La inestabilidad y escasez de ingresos refleja la vulnerabilidad financiera que enfrentan los hogares

4. Se considera principal fuente de ingresos cuando el negocio representa el 50% o más de los ingresos del hogar.

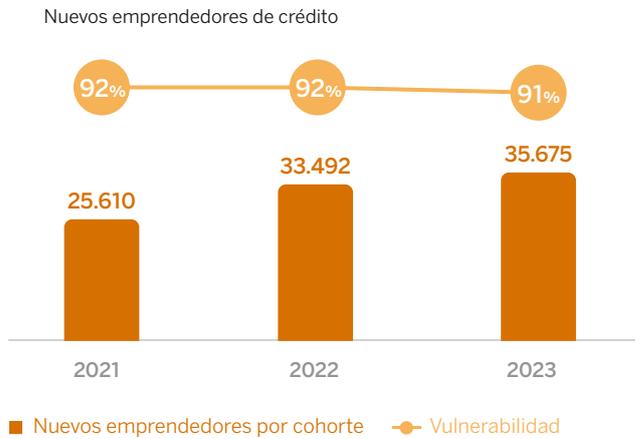
5. Esta información se extrae de la Encuesta de Salud Financiera 2023, realizada a 1119 hogares de la cartera de clientes.

Carencias económicas – negocio

5 Vulnerabilidad económica de los emprendedores



6 Evolución de los emprendedores que piden créditos, según su vulnerabilidad



Con el fin de conocer cuánto contribuyen los negocios al hogar y cómo progresan en el tiempo, se han definido cuatro segmentos de emprendedores en función de la capacidad que sus microempresas tienen de generar excedentes para cada miembro del hogar. Estos excedentes per cápita (renta) se analizan según el coste de una canasta básica de alimentos (línea de pobreza extrema) y otra ampliada, con el coste de servicios básicos (línea de pobreza).

que Adopem tiene un impacto y la profundidad de éste.

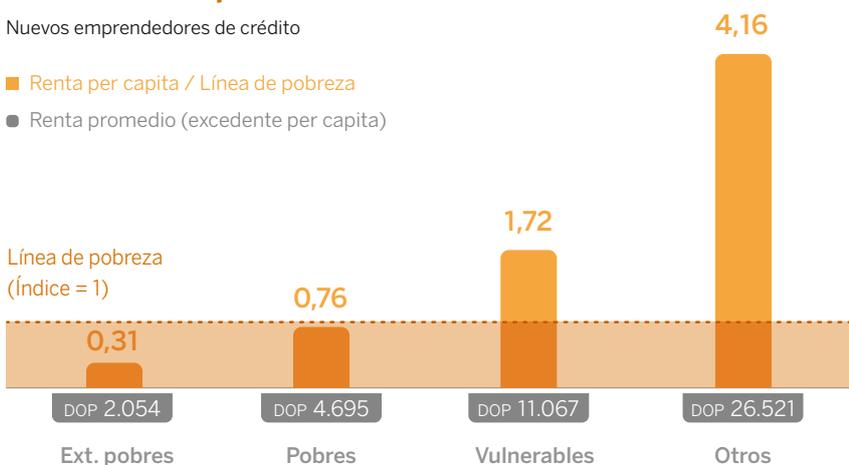
Alrededor del 91% de los nuevos emprendedores se encuentran en situación de vulnerabilidad y el 31% está por debajo de la línea de pobreza. Aquellos que se encuentran en situación de extrema pobreza tienen una renta promedio mensual que no supera los 2.054 DOP (USD 35), un 31% por debajo de la línea de pobreza. Se mantiene así, el perfil de vulnerabilidad observado durante los últimos tres años.

La medida de vulnerabilidad económica permite conocer el alcance del número de personas sobre los

7 Renta de los emprendedores

Nuevos emprendedores de crédito

■ Renta per capita / Línea de pobreza
● Renta promedio (excedente per capita)



G 5, 6 y 7. De acuerdo con las líneas de pobreza oficiales del Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (MEPyD), diferenciando entorno rural y urbano, se considera como segmento vulnerable al formado por emprendedores cuyo excedente per cápita (estimado a partir del excedente del negocio, dividido entre el tamaño del hogar) está sobre la línea de pobreza, pero por debajo del umbral que se obtiene al multiplicar por 3 la cifra atribuida a dicha línea.

G 6. Considera la entrada de emprendedores durante el año (sin créditos anteriores), en adelante "emprendedores nuevos". Vulnerabilidad es el porcentaje de emprendedores con ingresos por debajo de 3 veces la línea de pobreza oficial del país.

G 7. Renta que generan los emprendedores nuevos entendiendo como excedente del negocio sobre el tamaño del hogar en cada uno de los segmentos. Comprende valor absoluto y relativo a la línea de pobreza.

NOTA METODOLÓGICA: CÓMO MEDIR LA VULNERABILIDAD

Estos excedentes per cápita (renta) se analizan según el coste de una canasta básica de alimentos (línea de pobreza extrema) y otra ampliada, con el coste de servicios básicos (línea de pobreza). Por otra parte, se mide dicha renta en relación a la línea de pobreza (renta relativa) y, por tanto, nos permite observar cuán pobres son un conjunto de emprendedores, cuánto tienen que crecer sus negocios para superar la línea de pobreza y si estarán más o menos en riesgo de volver a caer por debajo de ella.

Esta es la clasificación propia de vulnerabilidad económica del Grupo FMBBVA, basada en los estándares de Naciones Unidas y del Banco Mundial:

- **Extremadamente pobres:** cuando el excedente que le queda a cada miembro del hogar (o renta) es inferior a la línea de pobreza extrema de su país.
- **Pobres:** cuando su renta es superior a la línea de pobreza extrema, pero inferior o igual a la línea de pobreza (LP) de su país (representada por el coste de la canasta básica de alimentos, bienes y servicios básicos).

Precio de la canasta básica



USD 50
DOP 2.913
en zonas rurales

USD 52
DOP 3.040
en zonas urbanas

- **Vulnerables:** cuando su renta es superior a la línea de pobreza, pero inferior o igual a tres veces la línea de pobreza correspondiente.
- **Otros:** cuando su renta es superior a tres veces la línea de pobreza correspondiente.

Por otro lado, *la renta relativa* se refiere al excedente del negocio dividido por cada miembro del hogar en relación con la línea de pobreza. Este cálculo indica cuánto tiene que crecer un negocio para superar la línea de pobreza y cuán probable es que recaiga por debajo de ella.

Carencias digitales

A pesar de que el acceso a internet ha aumentado significativamente en los últimos años en República Dominicana, todavía hay una gran cantidad de personas que no tienen acceso a la tecnología o que no cuentan con las habilidades necesarias para utilizarla de manera efectiva.

Factores como la falta de infraestructura en algunas zonas rurales, la falta de acceso a la educación de calidad que incluya formación en habilidades digitales, y las limitaciones económicas contribuyen a esta situación. Además, la desigualdad socioeconómica también juega un papel importante, ya que muchas personas de bajos ingresos no pueden permitirse invertir en dispositivos tecnológicos ni en servicios de internet.

La pobreza digital tiene importantes implicaciones en el desarrollo socioeconómico del país. Limita el acceso a servicios básicos como la salud y la educación, dificulta la participación en la economía digital y reduce las oportunidades de empleo y emprendimiento. Esto puede perpetuar el ciclo de la pobreza y aumentar las disparidades sociales en el país.

Las zonas rurales suelen tener una infraestructura de telecomunicaciones menos desarrollada, lo que dificulta el acceso a internet de alta velocidad. Además, muchas comunidades carecen de acceso a servicios básicos de electricidad, lo que limita aún más la posibilidad de acceder a la tecnología.

Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en 2020 alrededor del 64% de la población dominicana tenía acceso a internet. Con respecto a los dispositivos, según el informe de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo (ENFT) de 2021, alrededor del 64% de los hogares en República Dominicana tienen acceso a una computadora y aproximadamente el 87% tienen acceso a un teléfono celular.

Pero incluso si pueden acceder a un dispositivo con conexión, son muchos los que carecen de las habilidades para su manejo de forma efectiva, lo que limita su capacidad para acceder a oportunidades educativas y laborales en un mundo cada vez más digitalizado. Aunque no hay datos

específicos sobre el nivel de alfabetización digital en República Dominicana, existe una falta de acceso a una educación de calidad sobre el manejo de las tecnologías.

NOTA METODOLÓGICA: DESIGUALDAD Y POBREZA DIGITAL

La pobreza digital está estrechamente relacionada con las desigualdades socioeconómicas en el país. Las personas de bajos ingresos tienen menos probabilidades de adquirir dispositivos tecnológicos como computadoras o teléfonos inteligentes, así como de pagar servicios de internet. Esto les deja en una situación de desventaja en términos de acceso a la información, oportunidades educativas y participación en la economía digital.

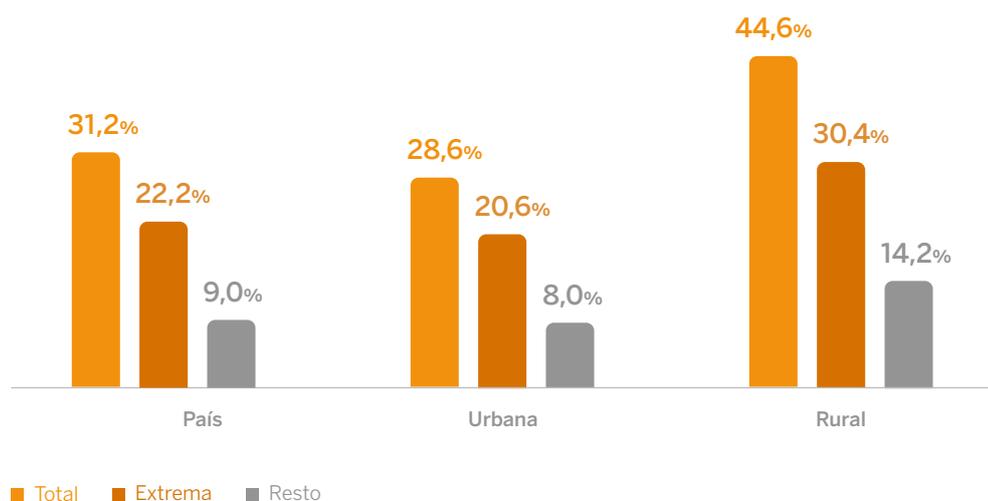
Abordar este problema requiere medidas tanto a nivel de políticas públicas como de iniciativas privadas y de la sociedad civil, así como invertir en infraestructura de telecomunicaciones en las zonas rurales y marginadas. El gobierno dominicano ha implementado el programa "República Digital", que busca brindar acceso a servicios digitales y mejorar las habilidades tecnológicas de la población.

Según datos del Banco Mundial⁶, un 29% de los adultos dominicanos no tiene acceso a internet, mientras que el 17% no tiene un dispositivo de telefonía móvil y sólo el 21% utiliza internet para realizar transacciones financieras. Este dato se reduce al 11% para la población de menores ingresos. **A la brecha digital se unen otros dos elementos de carencia como puede ser la asequibilidad y conectividad (cantidad y calidad de ese acceso), los pilares que definen la pobreza digital.**

Según encuestas realizadas por la Fundación en 2023, un **31,5% de los emprendedores** dominicanos presentan **algún grado de pobreza digital** y un **22,2% tienen pobreza digital extrema**, es decir ni tienen equipos ni acceso a internet.

6. Global Data Findex 2021.

8 Pobreza digital en República Dominicana



En las zonas rurales, la pobreza digital es del 44,6% y la pobreza digital extrema del 30,4%, mientras que en las zonas urbanas la pobreza digital es del 28,6% y la pobreza extrema del 20,6%.

A nivel agregado, de aquellos que tienen acceso a internet, solo un 33% tiene acceso a internet todo el

mes, y solo un 19% lo hace sin dificultad, mientras que el restante 14%, si bien tiene acceso lo hace con dificultades. Las principales barreras para el 71% son el coste del dispositivo y de los planes de conectividad, mientras que un 21% apunta a la deficiencia en la cobertura de la zona.

Shocks climáticos

Los hogares vulnerables son los más expuestos a los impactos adversos del cambio climático, ya que las pérdidas derivadas suponen una mayor parte de su escaso patrimonio y cuentan con menos recursos para poder recuperarse de estos eventos⁷.

Banco Adopem ha venido trabajando en un índice de vulnerabilidad climática para los emprendedores de actividades agrícolas, el cual abarca la exposición a las variables climáticas, la sensibilidad de los cultivos a cambios en la temperatura, lluvia y calidad del suelo y la capacidad de adaptación de los emprendedores al considerar sus condiciones económicas y sociales. Se realiza mediante una entrevista con el productor agrícola, y el índice mide la capacidad adaptativa a

través de la puntuación de 57 variables en 17 dimensiones en los aspectos sociales, productivos y ambientales.

Hasta el momento se ha avanzado con un piloto en la sucursal Jarabacoa y se espera poder extender a otras 15 sucursales en 2024.

Se ha procedido a la sistematización de las diferentes herramientas utilizadas, a través de la incorporación al sistema "ATA Móvil" para la gestión de todo el proceso. Esto ha implicado la elaboración del protocolo y el documento de procesos, así como la definición de los destinos o tecnologías financiables.

7. BID, 2021 <https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/como-el-cambio-climatico-empeora-la-pobreza-y-la-desigualdad/>

Soluciones financieras

Las microfinanzas brindan una oportunidad para financiar y hacer crecer los negocios ya que la falta de crédito es identificada como el principal obstáculo en todos los niveles de formalidad y sectores económicos, especialmente destacable en las empresas informales con un (46%).

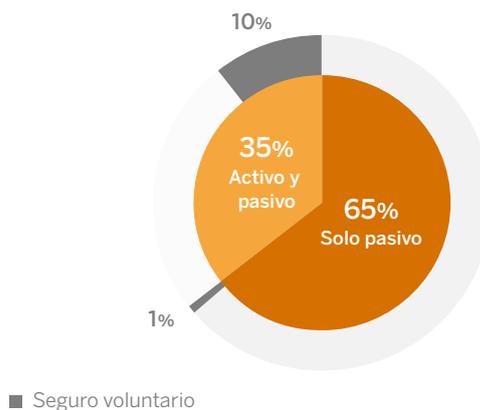
Además, en este tipo de empresas informales, se mezclan fácilmente las necesidades del negocio con las del hogar. Al observar cómo se administran las cuentas de las microempresas menos de la mitad (48%) mantiene la separación entre el negocio y el hogar⁸, lo que se traduce en que los imprevistos del hogar pueden afectar el desempeño de los negocios.

De allí la importancia de proveer seguros y educación financiera, además del crédito, que permitan a las personas vulnerables soportar el estrés financiero, los imprevistos y planificar sus recursos, brindándoles mayor flexibilidad y más opciones para que acumulen activos en el tiempo.

A esto le siguen otras necesidades del hogar, como pueden ser la educación, habilidades digitales o la gestión de riesgos climáticos. Así, Banco Adopem ha desarrollado iniciativas que cubren servicios básicos además de los financieros.

9 Vinculación de emprendedores, por tipo de producto

Total clientes



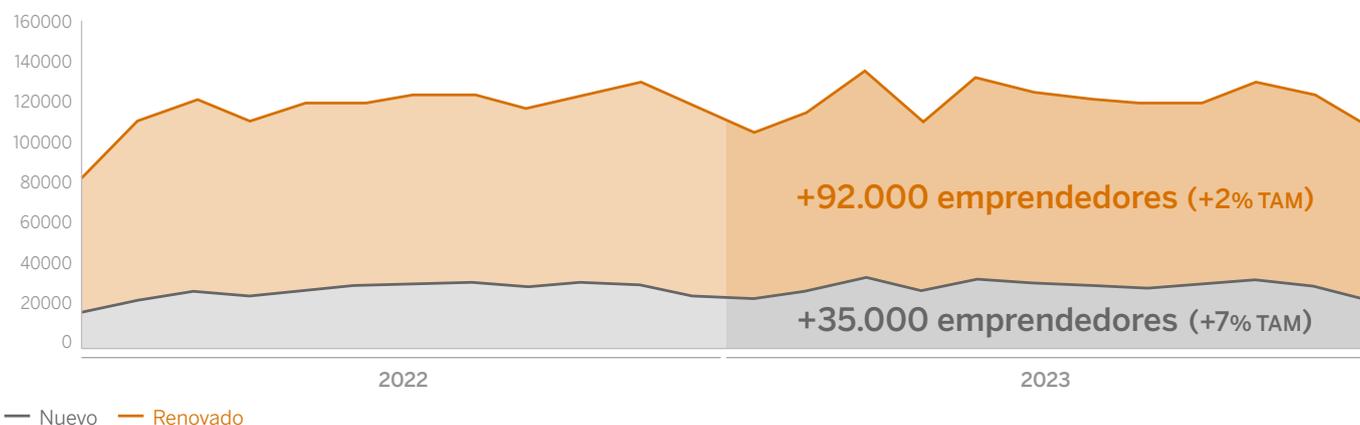
Crédito

Banco Adopem ha atendido a 128 mil emprendedores, con 144 mil créditos; un crecimiento en emprendedores nuevos del 7%, mientras que los emprendedores que renuevan su crédito crecen en un 2%.

El crédito promedio es de 1.051 USD (58.757 DOP); además, se les ofrece seguros, ahorro y educación financiera y crece paulatinamente, a medida que crece el negocio en el tiempo.

10 Emprendedores atendidos en cada fecha

Emprendedores con crédito, nuevos y renovados



8. En la formalidad, un contuyente 89% afirma manejar cuentas separadas. Encuesta micro-negocios República Dominicana; Aguilar; Noviembre 2023.

De hecho, un 66% de los nuevos emprendedores captados por Banco Adopem en 2023 han sido bancarizados, es decir, entran por primera vez en el sistema financiero formal. Muchos (40%) se encuentran en el entorno rural y 1 de cada dos, tiene educación primaria a lo sumo.

Durante los últimos diez años Banco Adopem se ha mantenido dentro del Top 5 de las entidades del sector financiero con mayor número de bancarizados y logrando mantenerse entre los primeros, lo

que permite apoyar a los microempresarios a su crecimiento. La dinámica de bancarización no solo es beneficiosa para las personas de manera individual, sino que impacta positivamente en el crecimiento económico del país, contribuyendo a una mejor distribución del ingreso y la disminución de la pobreza.

Finalmente, alrededor de un 60% del total de 168.194 emprendedores con crédito vigente a 31 de diciembre de 2023 mantienen relación de exclusividad con Banco Adopem⁹.

11 Emprendedores bancarizados

Nuevos emprendedores de crédito que entran en el sistema financiero formal por primera vez



En la actualidad, Banco Adopem opera mediante una red de oficinas, con corresponsales propios y asesores especializados de microfinanzas que atienden a los emprendedores con un dispositivo llamado ATA Móvil que permite asesorar desde la ubicación del emprendedor, y supone una primera toma de contacto guiada. Este dispositivo recibe actualizaciones periódicas que permiten ser más eficientes durante todo el proceso. Estas tecnologías han permitido en zonas rurales, remotas o excluidas del país, y acercar los servicios financieros a los más vulnerables.

12 Emprendedores exclusivos

Emprendedores de crédito vigentes que son exclusivos de Banco Adopem



Desde el 2021 Adopem cuenta con una app propia, AppDOPEM, a través de la cual se incentiva a un registro desde casa a través de onboarding digital que les ahorra tiempo y costos en los desplazamientos gracias al autoservicio; y la oportunidad de realizar operaciones que antes se tenían que hacer en la sucursal. El chatDOPEM, dentro de la app, permite interactuar con un agente de servicio para recibir asistencia personalizada o resolver sus dudas.

9. El monto vigente de estos emprendedores exclusivos representa un 50% del total.

Vivienda y saneamiento

Banco Adopem ha diseñado los créditos “Eco Vivienda Banco Adopem” específicamente dedicados a la reparación, remodelación, o ampliación de la vivienda de emprendedores vulnerables cuyos negocios se proyectan un mayor crecimiento.

Estos nuevos créditos, aun en programa piloto, se pueden emplear para mejoras de agua y saneamiento, energía e iluminación e infraestructura y medios de vida. Mediante la llamada “arquitectura verde”, la idea es que haya una inversión en innovación tecnológica para aumentar la sostenibilidad, con energías renovables, a fin de que las viviendas sean confortables, ahorren energía y contribuyan al cuidado del medio ambiente.

Banco Adopem y Hábitat para la Humanidad firmaron un convenio para la “Elaboración de Estudios de Mercado y Diseño del Producto Vivienda Rural Verde”, con el objetivo de readaptar estos créditos, aún en fase piloto, a las necesidades actuales. Como resultado, se ha fortalecido la asesoría técnica inicial y se ha ampliado el fondo de crédito. Además, Banco Adopem expandirá en 2024 el proyecto eco vivienda para el Mejoramiento del valor social agregado a las Microfinanzas, ante la Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF).

Digitalización

Más allá de digitalizar las transacciones financieras mediante AppDopem, se han marcado proyectos concretos para contribuir a reducir la pobreza digital: un proyecto integral de digitalización a mujeres que ofrece.

Proyecto Comunidad Emprendedora Digital

El proyecto “Comunidad Emprendedora Digital: Digitalización y Conexión de PYMES Lideradas por Mujeres” se inició en 2022 con una alianza de tres años entre Banco Adopem, y el laboratorio de innovación del Banco Interamericano de Desarrollo, el BID Lab.

A través de este proyecto, 5.000 mujeres emprendedoras del Gran Santo Domingo participarán en una formación virtual para fortalecer sus negocios y mejorar su manejo de las tecnologías aplicadas a ventas, promoción y pagos online. Así se persigue el fomento de la resiliencia, la creación de empleos y la reducción de la brecha digital.

En el 2023¹⁰, como parte del proyecto, Trust for the Americas realizó un diagnóstico de las necesidades tecnológicas de las mujeres emprendedoras del Gran Santo Domingo para ajustar el proyecto a sus necesidades y expectativas. Las participantes enfatizaron su interés en superar sus debilidades y limitaciones en el uso de herramientas tecnológicas.

El estudio mostró que el 98,8% de las emprendedoras tiene acceso al celular, el 17,8% a una computadora o portátil, el 13,3% a una tableta y el 0,5% manifiesta que no usa dispositivos digitales, lo que evidencia un cierto acceso a los dispositivos tecnológicos. En cuanto al uso de estos dispositivos, el 52,6% de las emprendedoras indicaron un buen manejo del celular, 15% de la tableta y 9,1% de la computadora.

Por otro lado, como parte de las acciones a mejorar, las emprendedoras manifestaron no tener conocimientos sobre herramientas ofimáticas, por ejemplo el 68,6% carecen de conocimientos sobre Word, 74% sobre Excel y Power Point.

10. Informe Técnico diagnóstico de necesidades de la comunidad emprendedora digital del Banco Adopem 2023.



En cuanto a las redes sociales, su manejo es mayor, beneficiando así de su negocio ya que el 91,3% usa WhatsApp, el 22,5% Facebook y el 16,3%, Instagram. En contraste, el nivel de conocimiento es básico, dado que para Instagram el 74,8% de las emprendedoras afirma tener poco conocimiento y para el caso de Facebook el 66,7% su conocimiento es regular. El manejo de WhatsApp es superior (64,2%), lo que ha permitido una migración exitosa al WhatsApp de Negocios a través del taller Aspectos Básicos de Whatsapp Business que se inició a través del proyecto.

Por otro lado, según las entrevistas realizadas, las emprendedoras se perciben a sí mismas avanzando hacia el logro de sus metas, disfrutan de las actividades relacionadas con sus emprendimientos, cuentan con algunas competencias empresariales, tienen claras sus metas, y tienen la capacidad de priorizar sus responsabilidades, participan activamente en los talleres ofrecidos de cara a la ejecución del proyecto, donde al cierre del año 2023, 941 emprendedoras se han registrado en la plataforma virtual *Crece con Adopem*, adaptada para su uso a través de un celular. De estas 858 se capacitaron de forma virtual y presencial en los diferentes talleres brindados por Banco Adopem.

Formación - Canal Digital

En el transcurso del año 2023 se colocaron en nuestra plataforma digital los cursos de Mastercard-Caribou centrados en mejoras de estrategias para los negocios de los emprendedores y cursos de Educación Financiera del proyecto de Crédito educativo Edufinance Opportunity sobre manejo en Finanzas Saludables.

2.552 personas formadas en habilidades digitales

En este mismo año 2023 Trust for the Americas realizó un estudio de diagnóstico para levantar las necesidades de formación para apoyar a las emprendedoras en mejoras de sus habilidades digitales y empresariales que apuesten al crecimiento de sus negocios. Como parte de este diagnóstico, Banco Adopem recibió 394 micros cápsulas de contenidos educativos por parte de Trust for the Americas para el desarrollo de 105 módulos que serán subidos en 2024 a la plataforma *Crece con Adopem* como parte del modelo formativo para emprendedoras.

Educación

En alianza con Opportunity International, Banco Adopem desarrolla desde 2022 un proyecto que fomenta la educación de los jóvenes y emprendedores dominicanos. Este proyecto forma parte de las actividades de CATALYZE Edufinance, en República Dominicana está financiada por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), y administrada por Palladium. Además, también ha ampliado la cobertura de los ya existentes, créditos educativos.

Durante el año 2023 se realizó un estudio de mercado estipulado en el marco del acuerdo dirigido a emprendedores y no clientes del banco (dueños de centros educativos y padres de alumnos de colegios) para identificar las necesidades en el ámbito educativo:

Crédito escolar para centros educativos

El sector educativo en el Gran Santo Domingo todavía se está recuperando de la bajada de matriculaciones escolares de la pandemia y la mayoría de centros educativos todavía no ha restablecido el nivel de matriculación previo a 2020. Pero las solicitudes de inscripción ya han aumentado de cara al curso escolar 2023-2024 y los representantes de los colegios tienen altas expectativas de crecimiento. Sin embargo, los centros educativos públicos se encuentran sobrepoblados, ya no tienen capacidad de absorber más alumnado y consideran que eso perjudica a la calidad de educación y alimentación que son bajas. Sus intereses de inversión están enfocados en la adecuación de la infraestructura para aumentar su capacidad de recepción de estudiantes.

Para la evaluación de la capacidad de pago del centro educativo es necesario realizar evaluaciones en cada caso mediante el levantamiento de un perfil de crédito tomando el cobro de la matrícula estudiantil como la principal fuente de pago. Un aspecto a tomar en cuenta en la evaluación es la mora en el cobro de la matriculación. Otro indicador de relevancia es el nivel de endeudamiento personal de los dueños de los negocios quienes en su mayoría declararon ser propietarios como pareja de esposos.

El financiamiento se destinaría a la readecuación del espacio físico, a la compra del local o ampliación del mismo. La capacidad de pago de cada cliente incidirá en el monto que se le puede otorgar y los plazos de

cada crédito. Además, se sugiere que el crédito para estos fines sea de manera escalonada, a fin de que se vayan realizando las obras de adecuación del plantel escolar de manera paulatina. Esto incidirá positivamente en mantener el control de los créditos en función a cada obra realizada.

Crédito escolar para padres

La alta concentración de la población en el Distrito Nacional y en el Gran Santo Domingo contribuye al potencial de expansión del crédito educativo. Según la Oficina Nacional de Estadística, la población estudiantil matriculada en esta región ascendió en el periodo escolar 2020-2021 a los 834.038 estudiantes en 3,104 centros, el 41% privados.

La técnica de investigación utilizada, a través de grupos focales, ha sido a segmentos heterogéneos, permitiendo tener una visión global de las condiciones y gastos educativos requeridos tanto para los niveles de maternal, primaria y secundaria. En base a los planteamientos arrojados por los grupos focales convocados se puede establecer la necesidad de crédito escolar en especial para el inicio del año escolar, puesto que es el momento que requiere de una mayor inversión.

Se sugirió al Banco Adopem realizar mayores actividades de captación en los meses de julio-agosto, para asegurar la disposición de los recursos al inicio del periodo escolar que es cuando estos son más necesarios. Establecer un mecanismo de evaluación de capacidad de pago basado en créditos a corto plazo no superior a un año y al momento de plantear posibles montos de financiación tomar en consideración que el mismo depende de la tanda a la que asista el niño; Así como, la lista de útiles escolares requeridos por el centro educativo para los alumnos y una cotización parcial de los mismos.

La mejor promoción del crédito escolar es a través del centro educativo mismo, asociaciones de padres y en medios digitales. En República Dominicana, la educación tiene un lugar muy importante en la cultura del país, un producto financiero con fines educativos tiene muy buena acogida y lleva a los tutores a comprometerse en asegurar el acceso a la educación formal de los niños y adolescentes a su cargo.

Banco Adopem cuenta con el crédito educativo Educa-T creado con la finalidad de fortalecer la educación por medio del acceso, permanencia y culminación de la educación técnica y superior a través del desarrollo sostenido, el cual tiene alcance en la red comercial de todas las sucursales del Banco.

186 emprendedores se benefician del crédito educativo

En alianza con Opportunity International, Banco Adopem apoya con asistencia técnica a las escuelas privadas o colegios de nivel básico y secundario y ofrece capacitación, recursos y el acceso a la educación, y a la vez fortalecer el crédito educativo ADOPEM.

Para esto último, se presentó una propuesta consistente en crear subproductos o tipos de créditos educativo que pertenezcan a la familia del crédito ADOPEM Educa-T, para apoyar a los

niveles de educación básicos y secundarios de las escuelas privadas o colegios con asistencia técnica; ofreciendo capacitación, a través de una consultoría que facilite recursos y el acceso a la educación, así como el financiamiento a los alumnos de los colegios privados. Estos son préstamos con efecto económico y social, con el propósito de propiciar la inserción, permanencia y culminación de la educación superior. Este se puede utilizar para:

- **Financiamiento para maestrías o postgrados locales para el desarrollo profesional** que vaya acorde a las funciones laborales desempeñadas actualmente.
- **Financiamiento para centros educativos para mejoras en la infraestructura** segura y bien equipada para estudiantes y empleados.
- **Financiamiento para colegiaturas o formación de docentes** que cubre la matrícula del colegio y los gastos de los útiles escolares, así como la formación de docentes.

Protección a través de seguros

Con la finalidad de impulsar el crecimiento y el bienestar social, Banco Adopem apoya a sus emprendedores con microseguros para protegerse ante eventos fortuitos graves, como una invalidez permanente absoluta o el fallecimiento, garantizando así el bienestar económico de los emprendedores y sus familias.

En la actualidad Banco Adopem vende alrededor de 55.000 pólizas anuales de microseguros voluntarios con cobertura de vida, de los cuales el 76% son para mujeres emprendedoras.

Banco Adopem ha realizado una alianza con una Fintech de seguros a nivel local, que permite a los emprendedores accesibilidad a los productos y servicios de seguros digitales a través del canal digital AppDOPEM para respaldar el bienestar de los microempresarios y emprendedores.

Seguros de Vida



55.420
clientes asegurados

+6%
tasa de crecimiento en 2023

Sostenibilidad medioambiental

Eco Crédito Banco Adopem

El Eco Crédito Banco Adopem va dirigido a micro, pequeñas y medianas empresas agropecuarias para financiar actividades que tengan que ver con el cuidado del medio ambiente. Los emprendedores también podrán acceder a educación financiera para el manejo apropiado de sus negocios de los insumos en la producción agropecuaria y educación ambiental. Así se fortalecerán las alianzas estratégicas con Asociaciones de Agricultores y las cadenas de valor de las zonas rurales, como bananos, vegetales orientales, cacao, macadamia, circuito de producción y comercialización de yuca, con el fin de acompañarlos en su fortalecimiento e incentivar a otros productores a incorporarse para así aprovechar los beneficios de los gremios.

A diciembre 2023 se tenía una cartera de 1,647 emprendedores con un monto de RD\$ 102,326,000, equivalentes a US\$ 1,807,880 con fondos propios. Del mismo modo, se tiene un acumulado de colocación de 5.844 créditos por un monto de RD\$ 301 201 718, equivalentes a US\$ 5 407 571.



Ganadería Familiar Sostenible

El crédito "Ganadería Familiar Sostenible" lleva aparejado un asesoramiento técnico con tal de impulsar y motivar el uso de prácticas sostenibles y fomentar las prácticas silvopastoriles en la ganadería familiar en la República Dominicana. El objetivo a largo plazo del proyecto es difundir prácticas ganaderas mejoradas e innovaciones tecnológicas amigables y sencillas de replicar que permitan incrementar la producción de animales y disminuir los efectos ambientales negativos actuales. Rescata técnicas de sanidad y manejo animal, y diversificación de los sistemas de producción animal.

A diciembre 2023 se tenía una cartera de 529 emprendedores con un monto de RD\$ 52.961.800, equivalentes a US\$ 935.721. El acumulado es de 844 préstamos a pequeños ganaderos por un monto de RD\$ 69.946.800, equivalentes a US\$ 1.255.777 de fondos propios.

Huella de Carbono

La Huella de Carbono Corporativa de Banco Adopem se mide desde el 2018 y se elabora siguiendo las orientaciones y principios del Protocolo de GEI, el estándar internacional de contabilidad internacional más utilizada en el sector empresarial y gubernamental para entender, cuantificar y gestionar las emisiones de GEI.

A partir del cálculo de la huella de carbono, el objetivo es trabajar con responsabilidad ambiental, generar valor agregado en la entidad, redireccionar la implementación de prácticas y tecnologías que permitan disminuir y compensar las emisiones de GEI, reducción de costos en el largo plazo por consumos energéticos, comprender y manejar los riesgos asociados a los GEI e identificar oportunidades de reducción.

Las finanzas digitales permiten a los emprendedores efectuar transacciones financieras a distancia y reducir así sus viajes por carreteras y, por consiguiente, la contaminación atmosférica que esto genera. Por ello, Banco Adopem trabaja para la incorporación de tecnologías relacionadas con las transacciones móviles y los servicios de interconexión, tales como el uso de ATA MÓVIL, uso de tPago y la implementación de los Subagentes Bancarios.

Al cierre del 2023 se tenían 187 Subagentes Bancarios activos en toda la geografía nacional, que generaron

165,910 operaciones por un monto de RD\$698,942,378 lo que representa un monto promedio por operación de RD\$4,158.5. Tomando en consideración que por la cercanía de los SAB, en cada transacción se logra un ahorro promedio en el costo de transporte (pasaje) de RD\$150, significa que los emprendedores que utilizaron este canal, ahorraron un monto estimado de RD\$ 24,886,500, (equivalentes a US\$ 436 605, lo cual, además del importante ahorro neto transaccional, contribuyó a la disminución de la huella de carbono de los emprendedores por la no utilización de medios de transporte pagado para llegar al SAB.



Dionilda Idalia Morel Hernández

“Con sacrificio y esfuerzo todo se logra”

Dionilda siempre fue una niña consentida a pesar de venir de una familia humilde. Su madre era ama de casa y su padre policía. Se casó a los 15 años y tuvo su primer hijo a los 16 años. A pesar de estar embarazada, nunca dejó de estudiar y, después de tener su segundo hijo, se inscribió en el programa de preparatoria y completó su bachillerato.

Antes de iniciar su negocio, su esposo trabajaba con su padre, mientras que ella era ama de casa. Vivían en una casa de madera y su esposo llevaba cajas vacías a su casa todos los días para despegarlas, voltearlas y pegarlas del otro lado para luego venderlas. Su esposo continuó trabajando con su padre y, después de 3 años de iniciar el reciclaje, decidieron independizarse.

Su negocio comenzó en una caseta vacía que tenía una vecina, quien al ver el deseo de superación

que tenían como pareja, les cedió el lugar para iniciar su negocio. Con el tiempo pudieron invertir en el negocio y expandirse. Compraron un terreno, ampliaron el negocio y también incluyeron el reciclaje de botellas plásticas.

Como pareja tuvieron que hacer muchos sacrificios para emprender su negocio. Su esposo comenzaba su jornada a las 2 de la mañana para ir al mercado a trabajar y poder mantener a su esposa y su primer hijo. Esto los impulsó aún más a seguir adelante con su negocio.

Gracias al crecimiento significativo de su negocio, Dionilda pudo comprar su propia casa, pagar la educación de sus hijos y adquirir una nave de 400 metros cuadrados donde actualmente tiene su negocio. Hoy en día ella supervisa el almacén, sus hijos son choferes y su esposo se encarga de los clientes. y tienen 20 empleados que trabajan en diferentes procesos que conlleva este mundo del reciclaje.

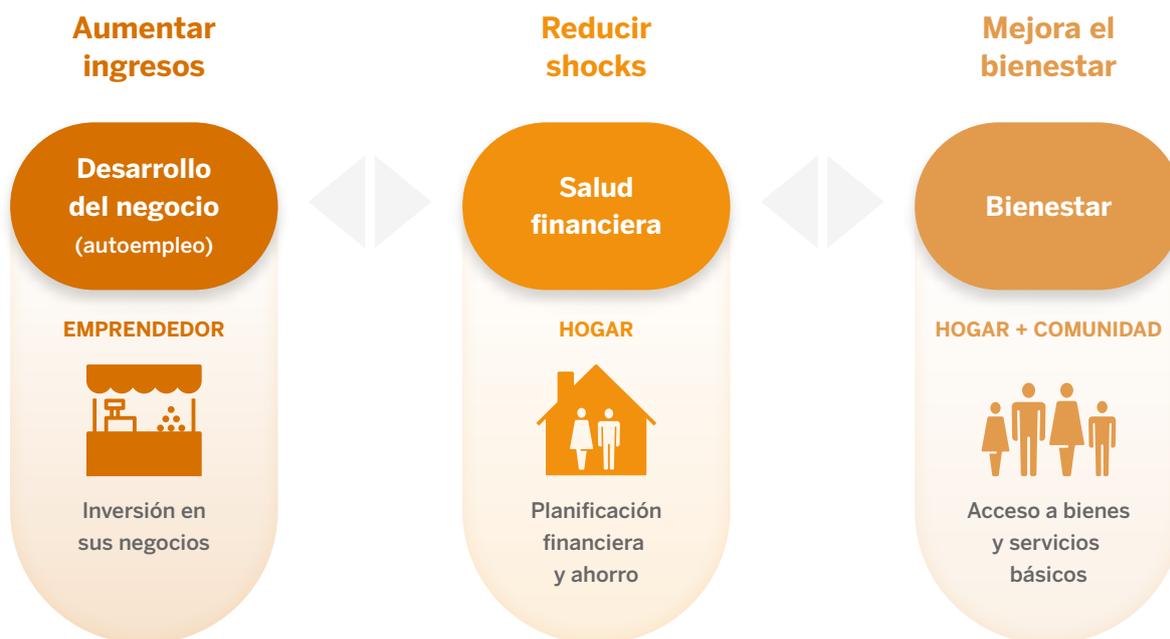
Dionilda es un ejemplo de determinación, perseverancia y éxito en el campo del reciclaje. A través de su arduo trabajo y sacrificio, pudieron superar las dificultades y lograr el éxito de su negocio, esto nos recuerda que con pasión y dedicación es posible alcanzar los sueños y hacer una diferencia positiva en el mundo a través del reciclaje.

Es clienta desde el 2015 inició con un crédito de RD\$60,000 pesos a la fecha lleva 5 préstamos siendo el último de RD\$950,000.00.

Impacto en los hogares

Las microfinanzas brindan la oportunidad de financiar y hacer crecer los negocios. A medida que los negocios crecen, se genera un impacto indirecto sobre el bienestar de sus hogares y mejora la gestión financiera del hogar. Para poder ajustar la oferta de valor a las necesidades de los emprendedores y maximizar así el impacto, Banco Adopem utiliza métricas cuantitativas y cualitativas que analizan de manera detallada, sistemática y periódica, los cambios que experimentan los emprendedores en el desarrollo de sus negocios, su bienestar y su salud financiera.

OBJETIVOS DE IMPACTO



Crecimiento de los negocios

La constancia de los microempresarios a la hora de sacar adelante sus negocios se hace evidente con unas tasas de crecimiento de ventas y excedentes sostenidas en el tiempo. Así, descontando los efectos de la inflación, las ventas crecen a un ritmo del 9% y los excedentes al 7% en 2023.

El sector servicios y agropecuario lideran los crecimientos en ventas (13%), mientras que en el resto de sectores las ventas crecen a un ritmo inferior (8%). Destaca la mejora en el desempeño del sector

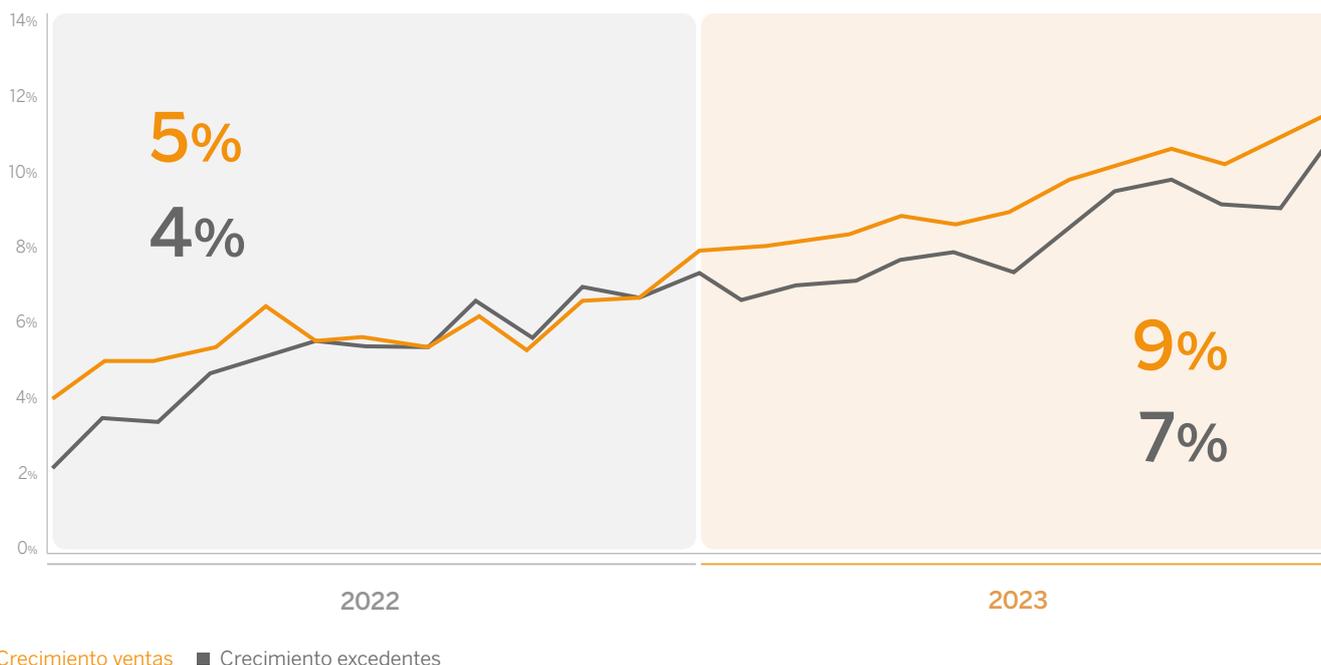
servicios en relación con el año anterior (13% vs 7% en 2022) con un renacimiento en excedentes del 5%.

En todos los sectores, salvo en el sector agro, los excedentes muestran un desempeño ligeramente superior al observado en 2022, con mayores tasas de crecimiento en el sector comercio. Así, este segmento muestra una buena gestión de gastos.

Este crecimiento permite que 1 de cada 2 emprendedores (el 56%) mejore su renta en 2023.

13 Crecimiento de las ventas y excedentes

Emprendedores de crédito que han renovado un crédito en cada período



En efecto, un mayor número de emprendedores salió de su situación de pobreza en 2023, comparado con años pasados. En promedio, el conjunto de emprendedores en situación de pobreza se reduce un 28% en el segundo año de relación con la entidad y tiene una tendencia positiva en el tiempo. Los emprendedores más recientes muestran un mejor desempeño que los más antiguos previsiblemente ya que éstos últimos todavía se están recuperando de algunos shocks (ej. pandemia).

Los números constatan que tras dos ciclos de crédito, los emprendedores clasificados como pobres, han superado la pobreza, mientras que los extremadamente pobres necesitan al menos tres créditos para superarla. Cabe resaltar que República Dominicana, en línea con su buen desempeño macroeconómico, presenta un mejor desempeño de sus emprendedores en comparación con otros países

Negocios



2023 vs. 2022
56% vs. **53%**
 mejora su renta*

de Latinoamérica (ej. Perú) que han retrasado en un ciclo de crédito su recuperación.

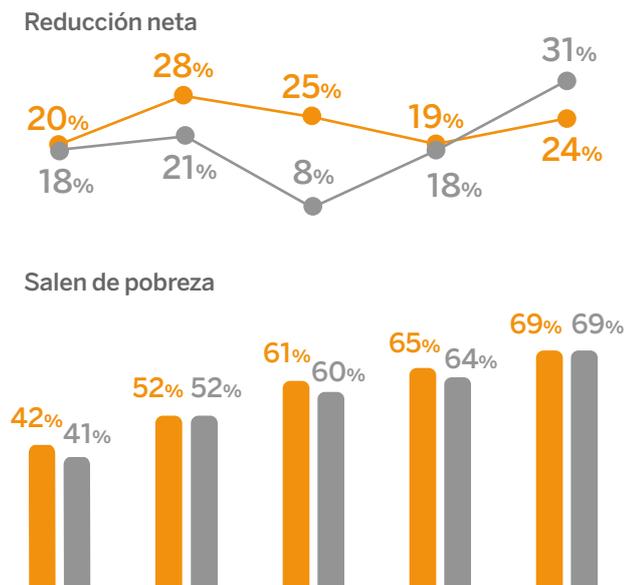
Dado que las relaciones a largo plazo promueven un desempeño positivo resulta clave seguir acompañando a los emprendedores en el tiempo para un progreso sostenido especialmente cuando para muchos emprendedores el negocio constituye la principal fuente de ingresos del hogar.

G 13. Emprendedores que han tenido al menos una renovación. Se compara su información financiera con la inmediatamente anterior. Se realiza el cálculo de las tasas de crecimiento anual compuesta (tcac) para cada uno de los emprendedores, excluyéndose los valores extremos del 5% superior y del 1% inferior tratados como outliers. Tasas deflactadas. Se muestra el promedio anual de las series en 2022 y 2023.

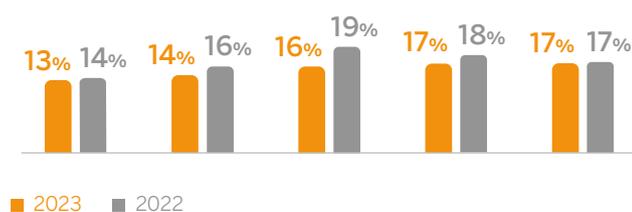
* Emprendedores que mejoran su renta relativa a la línea de la pobreza con respecto su desembolso inmediatamente anterior.

14 Reducción del segmento de pobreza

Emprendedores de crédito que han renovado un crédito en 2023



Caen en pobreza/No pobres

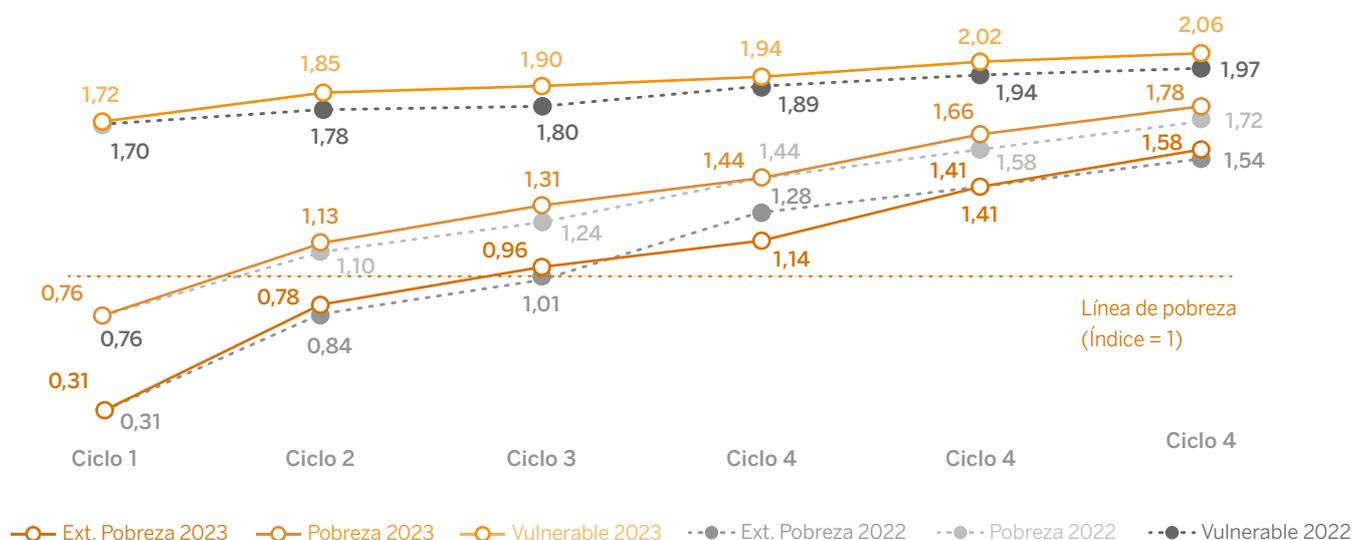


G 14. Se muestran los emprendedores renovados. Se excluye de la salida de la pobreza a aquellos emprendedores dados de baja por impago (castigados).

- Salida de la pobreza: Emprendedores en la pobreza al inicio de su relación con la entidad (clasificados como extremadamente pobres o pobres) que han generado rentas por encima de la Línea de Pobreza.
- Entrada en la pobreza: Emprendedores en no pobreza al inicio de su relación con la entidad (clasificados como vulnerables u otros), que han generado rentas por debajo de la Línea de Pobreza.
- Reducción neta: Salida de la pobreza - Entrada en la pobreza.

15 Renta relativa a la línea de pobreza, por cada ciclo de crédito

Emprendedores de crédito que han renovado un crédito en 2023



G 15. Se muestran los emprendedores atendidos durante 2022 y 2023 con crédito individual —clasificados según su situación inicial en el primer crédito— se exhibe el excedente per cápita en cada ciclo de crédito y en relación a la Línea de Pobreza oficial del país según el año de desembolso. La renta relativa toma valor 1 cuando es igual a la Línea de Pobreza.

La volatilidad o inestabilidad de los ingresos provoca que una persona pueda entrar y salir de la pobreza en más de una ocasión. Esto es cierto para un 35% de los emprendedores que han tenido al menos cinco créditos (desde 2011 en adelante).

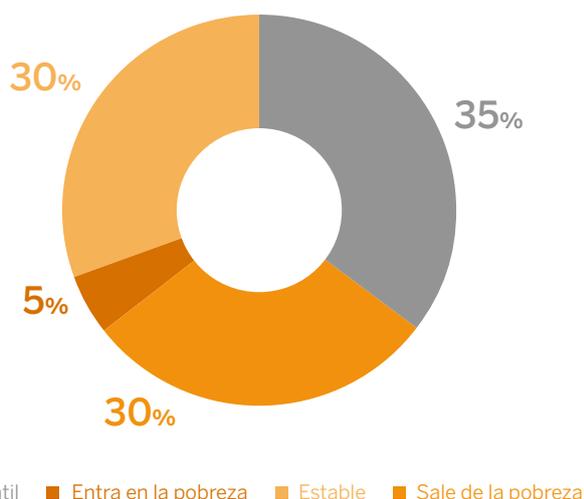
La irregularidad de ingresos son más acusados cuanto peor es la situación de partida y las personas de los entornos urbanos presentan mayor inestabilidad (42% es volátil frente a un 29% rural) y tienen mayor probabilidad de entrar en pobreza (13% entra en pobreza en urbano frente al 9% rural); es decir, el avance es desigual según el entorno: los urbanos

tienen más dificultades para superar la pobreza y presentar un desempeño sostenido. Esto se debe a que 7 de cada 10 pobres se encuentran en zona urbana. Independientemente de la actividad, es el punto de partida (de pobreza) que presenta mayores oportunidades de mejora.

A diferencia de otros países, la pobreza dominicana es urbana

16 Inestabilidad de ingresos

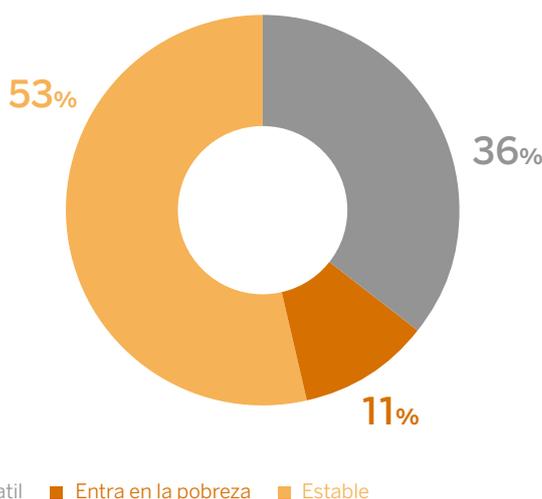
Emprendedores con más de cinco años de antigüedad



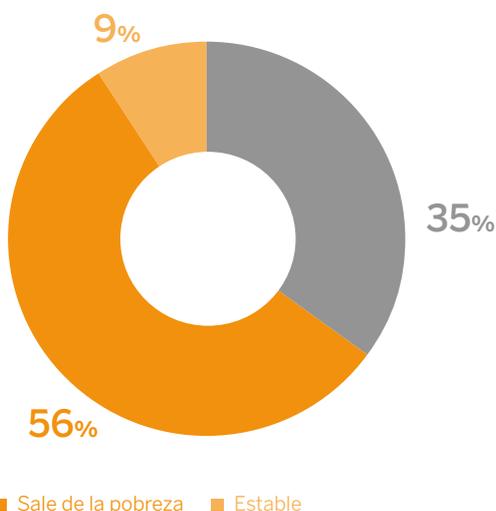
17 Inestabilidad, por segmento de vulnerabilidad

Emprendedores con más de cinco años de antigüedad

No pobres, inicialmente



En pobreza, inicialmente



G 16 y 17. Segmentado por emprendedores que, al inicio de su relación con la entidad, generaban excedentes para cada miembro del hogar por debajo/por encima de la línea de pobreza. Muestra de emprendedores atendidos desde 2011 hasta 31.12.2023 que han tenido un mínimo de cinco desembolsos. Se analiza el número de veces que un cliente cruza la línea de pobreza (LP). **Volátil:** Emprendedor cuyos excedentes por cada miembro del hogar cruzan más de una vez la LP. **Sale de la pobreza:** Emprendedor pobre al inicio cuyos excedentes crecen por encima de la LP (y no se observa que vuelvan a disminuir). **Entra en la pobreza:** Emprendedor no-pobre al inicio cuyos excedentes caen por debajo de la LP (y no se observa que vuelvan a aumentar). **Estable:** Emprendedor que se mantiene en su situación de pobre (o no-pobre) a lo largo de los cinco desembolsos.

Comunidad, generando empleo

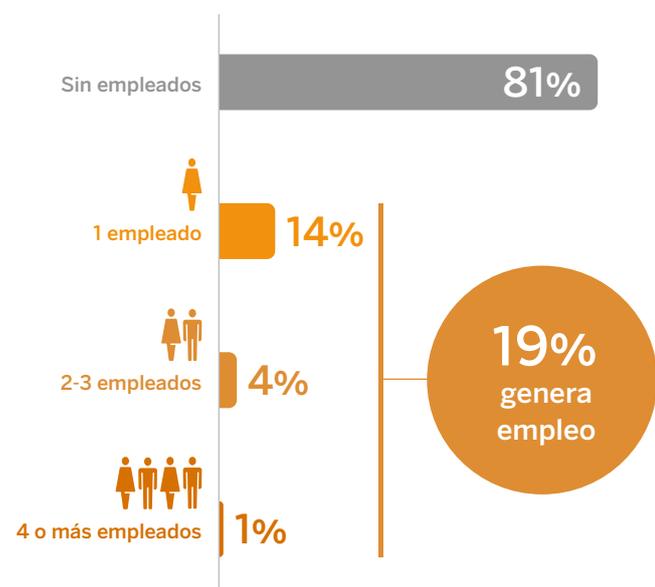
El principal motivo para emprender es la voluntad de ganarse la vida ante la falta de trabajo o precariedad del mercado laboral. Esto explica porque la mayoría son auto-empleados (81%) y que a medida que crecen, tienen capacidad de contratar a personas. En total, los emprendedores con crédito vigente contratan a través de sus negocios a 42.237 personas.

años de relación con esta, un 6% de los emprendedores genera, al menos, un nuevo puesto de trabajo. El contratar personas o tener que prescindir de ellas ha sido una estrategia adoptada por los emprendedores ante las dificultades que se encuentran. La lenta recuperación de este indicador es reflejo de ese impacto más profundo en la gestión financiera de los negocios.

La generación de empleo crece a medida que se consolida la relación con la entidad. Así, al cabo de dos

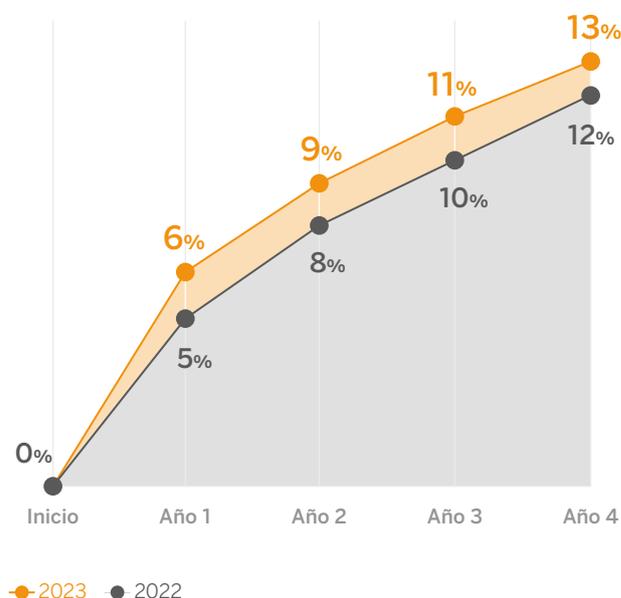
18 Fuente de empleo

Total emprendedores de crédito



19 Generación de empleo

Emprendedores con crédito que aumentan el número de empleados en el negocio



G 18. Considera el número de empleados del negocio de los emprendedores con crédito vigente. No se realizan imputaciones de missing.

G 19. Considera el aumento en el número de empleados del negocio sobre la situación inicial. Se muestran promedios de las cohortes (año de entrada) de 2018-2023

Salud financiera

La salud financiera es un eje fundamental en el progreso de los hogares. En este sentido, es importante entender cómo los hogares gestionan sus finanzas hoy (gestión), cómo gestionan imprevistos (shocks) y cómo anticipan las situaciones futuras para poder afrontarlas (planificación e inversión).

Esto cobra especial relevancia en comunidades vulnerables, ya que éstas tienen mayor probabilidad de verse afectadas por el acceso y la utilización adecuada de productos financieros, lo cual puede causar un declive en la capacidad del negocio y del hogar para seguir adelante.

El ahorro con Banco Adopem

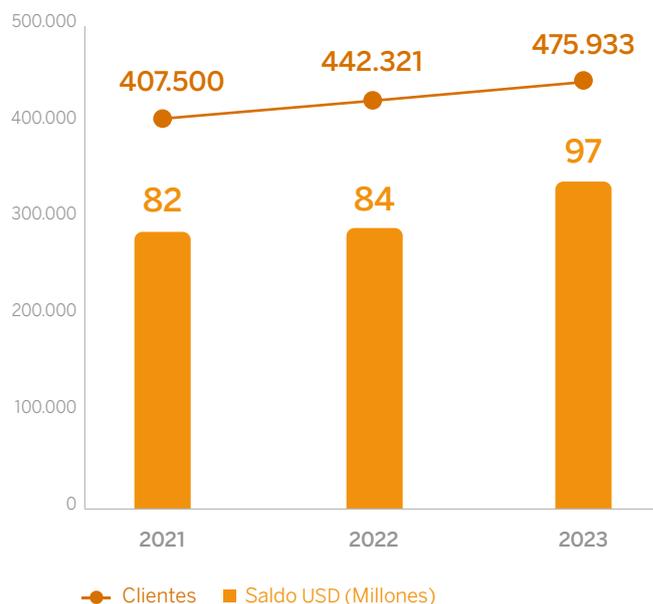
Banco Adopem atiende con productos de ahorro a cerca de 476.000 hogares. La mayoría de estos clientes (88%) han tenido un crédito y por tanto, son emprendedores y tiene un enorme potencial en fomentar el ahorro, pero sólo el 6% contratan un producto de ahorro (perfil Ahorrador). Con el fin de conocer en mayor detalle el comportamiento de los emprendedores en la cartera de pasivo, se ha segmentado en cuatro perfiles:

- **Ahorrador:** clientes que contratan un producto de ahorro activo (depósito, ahorro programado / con metas, o similar);
- **Potencial:** clientes con cuentas de ahorro para poder realizar transacciones y crédito activo
- **Transaccional:** clientes con solo cuenta de ahorro activa (sin crédito vigente)
- **Inactivos:** clientes con cuentas inactivas durante más de 2 años

Estos Ahorradores representan el 65% del saldo total de cartera (62% en 2022), reflejando un aumento en sus saldos. No obstante, también podemos apreciar un aumento de emprendedores inactivos 35% (antes 32%), lo cual nos da indicios que existe una menor salud financiera entre los emprendedores al contar con menor interacción con los productos de ahorro de Adopem.

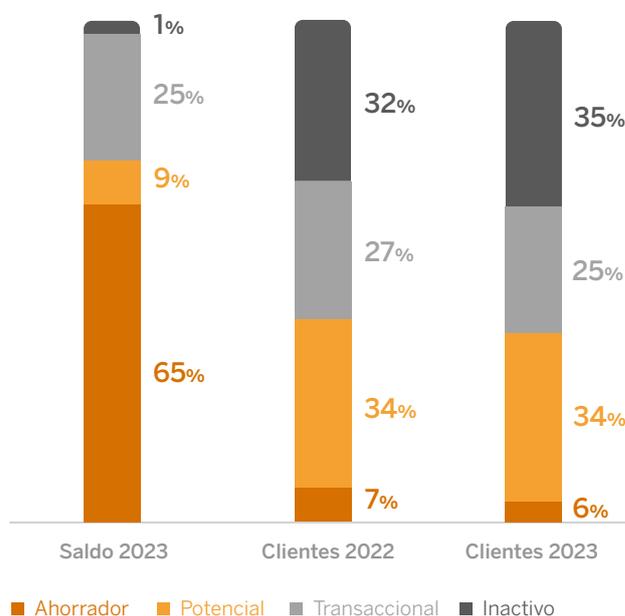
20 Clientes con cuentas de ahorro y depósitos

Total clientes con cuentas y/o productos de ahorro en cada año



21 Segmentos de clientes ahorradores

Total clientes



G 20. Todos los estudios de esta sección excluyen clientes institucionales. El saldo es el balance a cierre de cada año.

G 21. Cliente con saldo de ahorro en cada una de las fechas.

1 **Ahorrador:** cliente con productos de ahorro especializados (no incluye cuentas transaccionales). 2 **Potencial:** cliente con productos de ahorro transaccionales y mayor vinculación con la entidad.

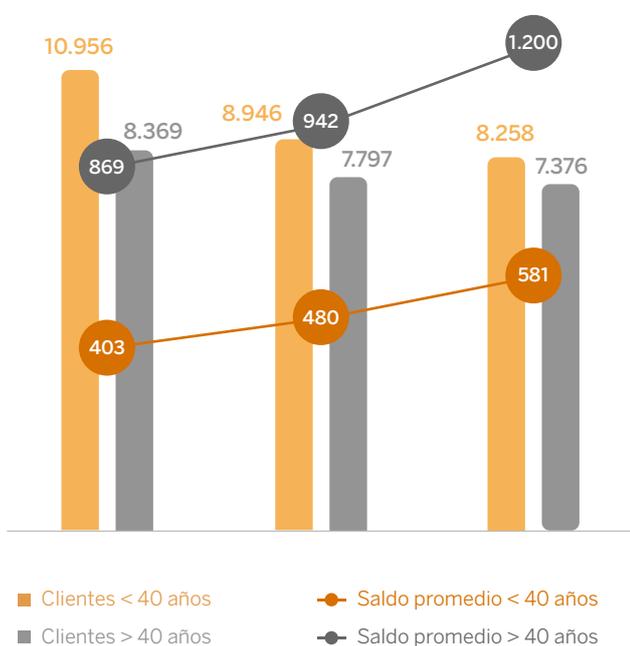
3 **Transaccional:** cliente con producto de ahorro transaccional y baja vinculación con la entidad. 4 **Inactivo:** resto de clientes.

En el segmento ahorrador, se observa que a más edad mayor probabilidad de obtener saldos con importes mayores a 500 USD. A partir de 40 años, se duplica el saldo medio. Si analizamos estos ahorradores por perfil y nos centramos en aquellos que han tenido un crédito, y por tanto, son emprendedores-ahorradores, la mayoría (63%) destina menos del 30% de su renta al ahorro formal y cuentan con saldos menores a 25 USD.

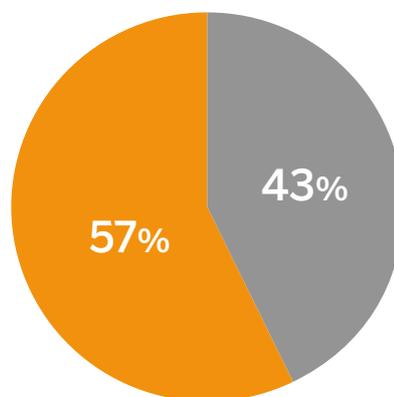
Si analizamos estos ahorradores por perfil y nos centramos en aquellos que han tenido un crédito, y por tanto, son emprendedores-ahorradores, tienden a encontrarse en zona urbana (56%). En línea con otros países, este entorno facilita el acceso a una sucursal del banco, posiblemente cuenten con mayor nivel educativo y confianza en el sistema financiero. El saldo promedio de ahorro de un cliente urbano es 1,3 veces más que el de uno rural, y ha tenido una variación positiva con respecto al 2022 del 28%.

22 Ahorrador por tramo de edad

Saldos (promedio del año en USD) y número de emprendedores



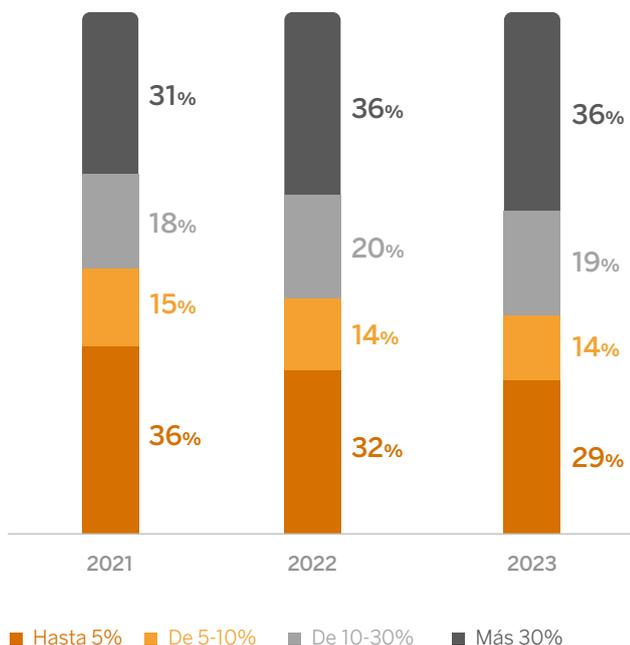
23 Ahorrador y emprendedor



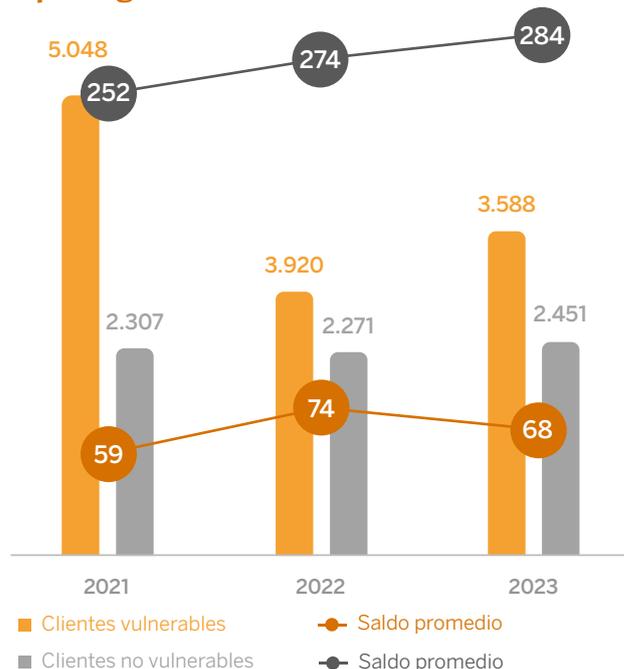
Esta carencia de ahorro ha aumentado con el tiempo, aumentando la proporción de aquellos que no pueden destinar parte de su renta al ahorro formal, lo cual refleja el deterioro de la salud financiera de los

emprendedores más vulnerables. El saldo promedio de clientes no-vulnerables es de 284 USD en el 2023, cuatro veces por encima del saldo promedio de los vulnerables 68 USD.

24 Esfuerzo de emprendedores-ahorradores, por segmentos



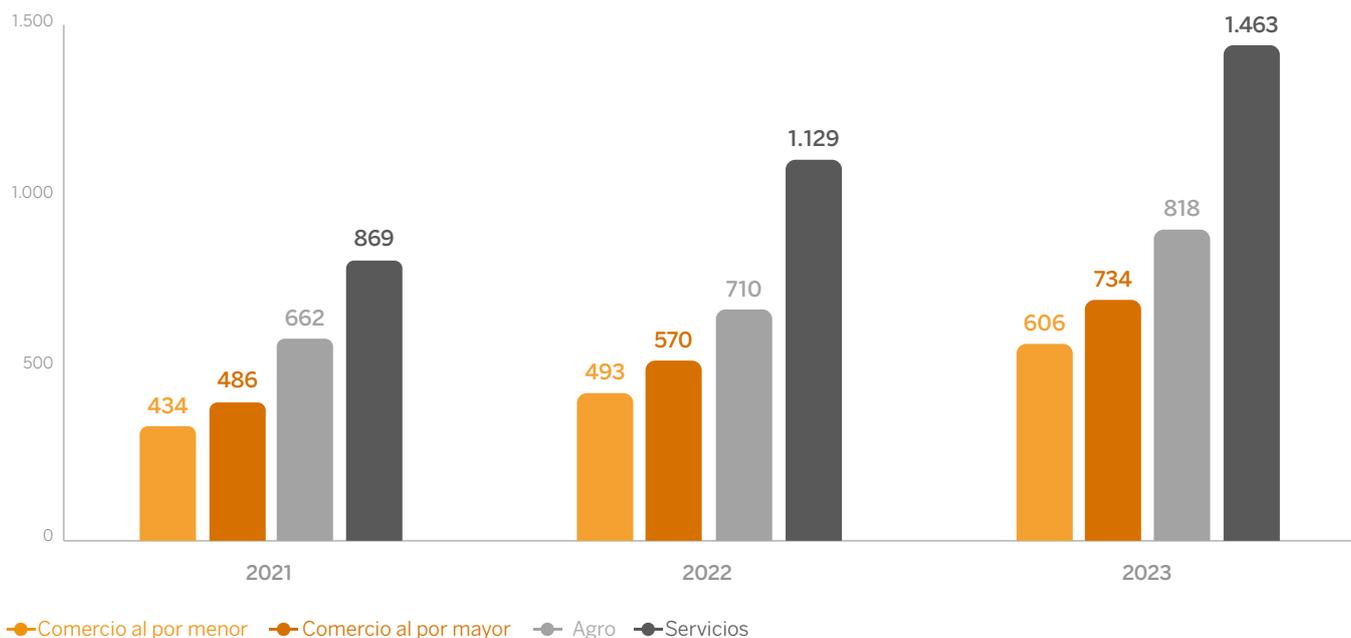
25 Saldo promedio de ahorro de emprendedores, por segmentos



El esfuerzo que supone ahorrar para los emprendedores más vulnerables es mucho mayor, resaltando los que se encuentran en extrema pobreza, que tiene una mediana del 35% y una media del 91%.

Vemos así una relación alta con el tipo de actividad de los emprendedores: el saldo promedio es muy superior en el sector servicios con 1.463 USD en el 2023, siendo el saldo promedio del sector agro el más bajo (606 USD), aportando este sector el 71% de emprendedores y 79% del saldo total del segmento.

26 Saldo promedio



G 24. El esfuerzo que realizan los emprendedores para realizar el ahorro lo hemos obtenido dividiendo su renta per cápita vs el saldo del ahorro.

Parte de la misión de Banco Adopem consiste en mejorar la salud financiera del hogar (no sólo del emprendedor, según lo visto anteriormente). Esto requiere invertir tanto en las herramientas que se les ofrecen como en ampliar sus conocimientos financieros. Por ello, se ha llevado a cabo un estudio con el objetivo de entender mejor cuál es el estado de los hogares en esta materia e identificar así sus necesidades¹¹.

Se distinguen tres niveles de salud financiera, de menor a mayor:

- **Nivel 1:** el hogar tiene capacidad para cubrir gastos
- **Nivel 2:** el hogar tiene capacidad para cubrir gastos e imprevistos
- **Nivel 3:** el hogar tiene capacidad para cubrir gastos, imprevistos y además acumular capital (ahorro/ inversiones).

El análisis se enfoca especialmente en la resiliencia financiera de los hogares y cómo gestionan los imprevistos, de cara a buscar oportunidades para acompañarlos mejor con mecanismos actuales o nuevos.

El ahorro y los seguros son productos especialmente adaptados para mitigar riesgos y fomentar una buena salud financiera. Estos productos forman parte esencial de la oferta de valor de Banco Adopem, ya que ayudan a los emprendedores a mejorar su resiliencia y a reducir su vulnerabilidad frente a los efectos adversos, posibles crisis y riesgos diversos.

Si quieres saber más sobre las carencias de ingresos, échale un vistazo a

Carencias económicas del hogar

NIVELES DE SALUD FINANCIERA



HERRAMIENTAS FINANCIERAS

**Ahorro****Seguros****Educación financiera****Prestámos****Venta de activos****Reducción de gasto**

11. Se realizó un total de 1119 encuestas en todo el país en el mes de noviembre. Las encuestas se llevaron a cabo sobre una muestra aleatoria representativa de la cartera de clientes (con un 95% de confianza y 3% de error).

Profundizando en el ahorro y otros activos del hogar

La forma más directa de poder cubrir los imprevistos, es a través de un colchón económico, bien en forma de ahorros o de activos que se puedan vender para obtener liquidez. Los hogares aspiran a recurrir al ahorro y la mayoría dice tener capacidad de ahorro (88%) reflejando la intención de construir un hábito saludable: un 41% dice poder ahorrar al menos 4 meses al año y un 47% todos o casi todos los meses¹².

El 88% de los hogares vulnerables tienen capacidad de ahorro, lo que refleja su esfuerzo por construir una buena salud financiera

Sin embargo, el hecho de tener capacidad de ahorro no significa que lo hagan, puesto que a menudo deben dedicar los excedentes a cubrir imprevistos o, es frecuente que prefieran invertirlos en activos. Así, el nivel de ahorro es bajo: sólo un 13% puede vivir más de 6 meses con sus ahorros y un 58% tiene menos de 3 meses de ahorro¹³. En lo que se refiere al resto de activos del hogar, la mayor parte de los emprendedores tiene activos. De hecho, un 36% de los hogares no tiene ahorro o tiene muy poco, pero sí tiene activos que podría vender para obtener liquidez¹⁴.

CAPACIDAD Y NIVEL DE AHORRO



88% clientes tiene capacidad de ahorro

86% clientes tienen ahorros

95% clientes tienen ahorros y/o activos



Los emprendedores rurales y los menos vulnerables son los que acumulan más ahorro



Las mujeres son las que han realizado un mayor número de inversiones en el último año

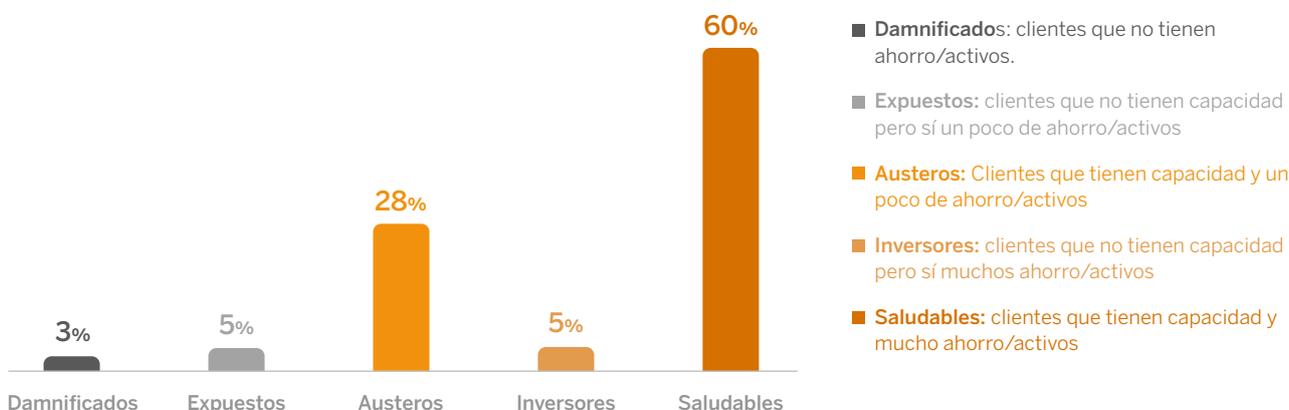


Los más pobres han invertido más en el negocio

Por perfil de cliente, se observan diferencias claras por vulnerabilidad y entorno, siendo los clientes rurales y los menos pobres los que acumulan mayor nivel de ahorro/activos. A mayor nivel educativo se observa también mayor nivel pero sólo en activos (en ahorro no se observa). En cuanto a las inversiones del último año, las mujeres han realizado un mayor número de inversiones y los más pobres han invertido más en negocio.

Al analizar la capacidad de ahorro y el nivel de activos conjuntamente, se han estipulado cinco categorías de hogares (gráfico siguiente).

27 Segmentos de clientes según su colchón financiero



12. Se le pregunta al cliente "Con qué frecuencia puede ahorrar".

13. Se le pregunta al cliente "Cuánto tiempo podría vivir su hogar usando sólo ahorro".

14. Se le pregunta al cliente "Cuánto tiempo podría vivir su hogar usando todos los activos".

El segmento inversores no tiene mucha capacidad de ahorro pero sí tiene un buen nivel de activos (tiene activos para vivir un mínimo de 6 meses). Esto puede deberse a que sus circunstancias han cambiado y en el pasado tenía cierto excedente o, que a pesar de no tener excedente, acumula activos a través por ejemplo de préstamos formales. Por tanto, este análisis muestra las distintas vías de los hogares para acumular activos, resaltando la importante función de los microcréditos para aquellos que quieren invertir pero no consiguen tener un excedente. El 95% de los emprendedores ha realizado al menos una inversión en el último año, un 48% ha realizado dos inversiones y un 20% ha realizado tres.



95%
hogares han realizado una inversión en el último año



95%
hogares invierten en activos líquidos

En contraste, el segmento austeros son aquellos que tienen pocos activos a pesar de tener capacidad de ahorro (un 28%). Es posible que éstos hayan tenido que enfrentarse recientemente a imprevistos, o que estén dedicando el excedente a inversiones que no comporten un aumento de activos, como mejoras en la vivienda o inversión en estudios de los hijos.

Estrategias financieras de los hogares, centrados en cubrir imprevistos

Además del ahorro o los activos, los hogares pueden recurrir a otros recursos para cubrir imprevistos, como por ejemplo los préstamos (formales o informales) o la reducción de ciertos gastos del hogar. Se definen cuatro tipos de recursos en función de su idoneidad desde un punto de vista de salud financiera. Los recursos buenos (como puede ser el ahorro o la venta de algún activo no productivo), los recursos nocivos (como la reducción de gasto necesario o

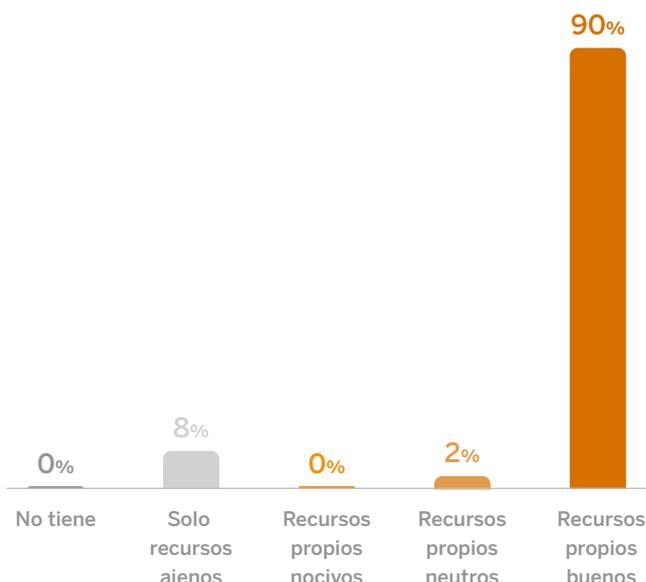
productivo), los recursos propios y los recursos ajenos. La distinción entre recursos propios y ajenos se hace porque estos últimos no pueden considerarse para determinar el nivel de salud financiera de un hogar.

Un 90% de los hogares tiene recursos propios buenos (ahorro). Los que sólo disponen de recursos nocivos o ajenos son un 8%.

28 Clasificación de recursos financieros de los hogares

	Buenos	Nocivos
Recursos propios	Seguros Ahorro Dinero Venta de bienes	Venta de máquina, negocio Reducción de gastos Abandono de los estudios
Recursos ajenos	Préstamos de amigos Préstamo formal	Sobre-endeudamiento

29 Acceso a recursos



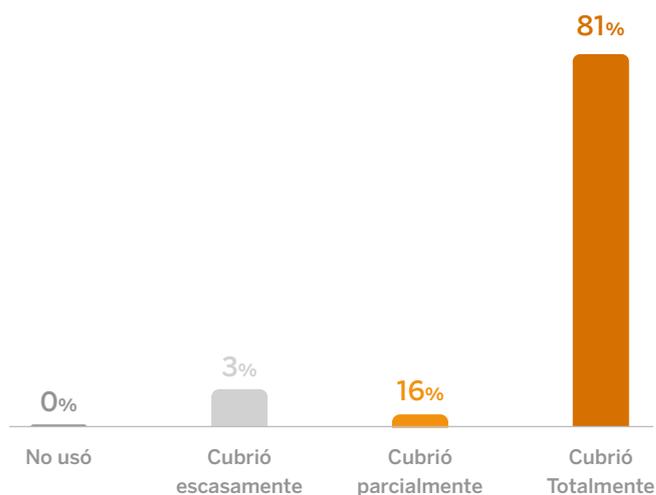
G 29. Encuesta de salud financiera 2023.

Por perfil de clientes, no se observan diferencias apreciables en el orden de preferencia de recursos, pero sí en la intensidad de uso de éstos. Por ejemplo, aunque los más utilizados siguen siendo el préstamo formal y el efectivo, hay más intensidad en el uso del préstamo social y reducción de gasto no básico entre aquellos con mayor nivel de pobreza. Los más jóvenes y los que tienen un mayor nivel educativo hacen un mayor uso del ahorro formal y la venta de bienes, y los clientes urbanos hacen un uso mayor del ahorro formal y menor de la reducción de gasto no básico.

La utilidad de los recursos depende, por un lado, del nivel de recurso que tenga el hogar y, por otro, de la magnitud económica del imprevisto, algo que sólo puede conocerse una vez ocurrido éste. Casi la totalidad de los hogares ha tenido imprevistos económicos en el último año, enfatizando la importancia de poder gestionarlos. Para el 81% de los hogares, los recursos escogidos fueron útiles porque cubrieron totalmente el imprevisto. El 16% usó recursos parcialmente útiles (cubrió al menos la mitad del imprevisto).

Los recursos utilizados con más frecuencia en el último año fueron el préstamo formal y el ahorro en forma de efectivo, seguido del ahorro en entidad formal. Los recursos poco idóneos como la reducción de gasto en estudios o gastos del hogar, fueron utilizados con una frecuencia más baja pero significativa. En resumen, desde una perspectiva de salud financiera los recursos utilizados no son los

30 Utilidad de los recursos



mejores, ya que el uso de recursos ajenos es tanto o incluso más frecuente que el uso de recursos propios, en línea con el bajo nivel de ahorro.

Ante la falta de excedentes para hacer inversiones y acumular activos, o la falta de recursos propios para enfrentar imprevistos, el préstamo formal se convierte en el recurso más habitual y el más útil para cubrir de forma eficaz ambas necesidades y mantener al emprendedor a pleno rendimiento.

Ante los imprevistos, los recursos utilizados con más frecuencia han sido el préstamo formal y el ahorro en efectivo

Nuestra visión de sostenibilidad

En Banco Adopem estamos comprometidos con el desarrollo económico sostenible e inclusivo. La gestión de los aspectos de la sostenibilidad constituye una de nuestras prioridades, y para ello contamos con un marco de indicadores ASG (o ESG) a partir del cual se desarrolla el plan estratégico.

Este modelo está centrado en los emprendedores con los que trabaja la entidad, quienes son la esencia de nuestro propósito, y aborda la dimensión social, medioambiental y de gobierno, recogiendo entre sus principios las líneas estratégicas del Grupo FMBBVA.

La visión de sostenibilidad está basada en servir a poblaciones desatendidas en situaciones de vulnerabilidad y excluidas de sistemas básicos como el financiero. Con esta visión, se les intenta dotar de herramientas financieras y no-financieras con tal de mejorar su situación de una forma transversal,

sostenida en el tiempo y reconociendo la complejidad de su entorno y los obstáculos a los que se enfrentan.

Este objetivo incluye la protección y reparación del entorno natural más allá de la mitigación de los efectos de la crisis climática y abarca a todos nuestros grupos de interés (emprendedores, empleados, proveedores). Nuestro compromiso se sella con un sólido cuerpo de gobierno en todas nuestras instituciones.

Es por tanto el marco para diseñar las iniciativas que permitirán reducir las diferencias de ingresos, las múltiples brechas sociales y, sobre todo, poner a disposición de las poblaciones vulnerables herramientas para mejorar su resiliencia financiera a medio plazo de cara a potenciar su desarrollo. Todo ello, cuidando los recursos, los colaboradores y el buen gobierno.

NUESTRA CONTRIBUCIÓN A LOS PILARES ESG



1. Abarca el bienestar multidimensional: vivienda, salud, educación y empleo; e intangible, e.g., bienestar social.

2. En dimensiones de economía, salud, educación y vivienda.

Nuestro modelo ESG

El modelo ESG refleja los retos a resolver de una forma integral y alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030. Es decir, reconociendo las múltiples dimensiones a las que se enfrentan los emprendedores y cómo éstos están apoyados por una sólida red de colaboradores con una robusta gestión de recursos que respetan el medioambiente.

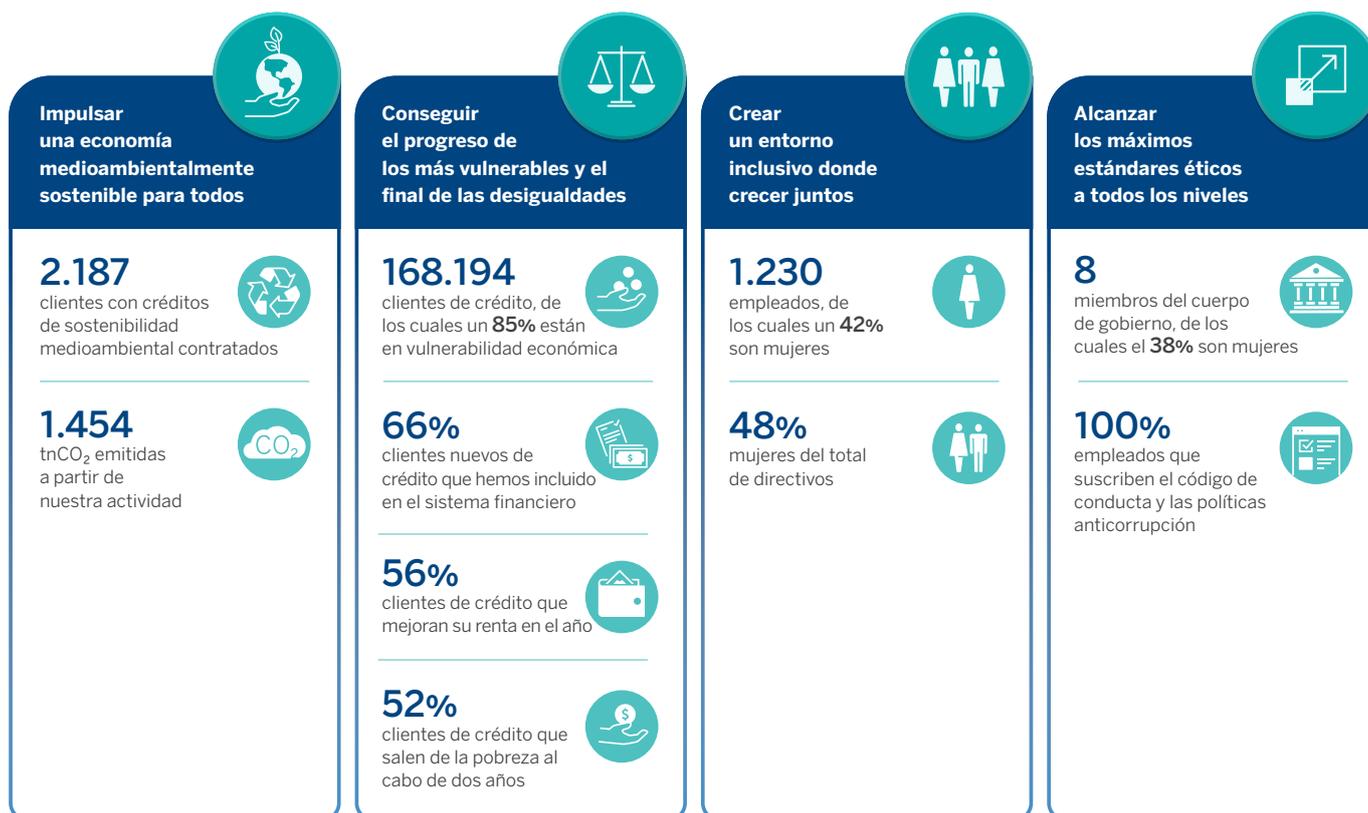
La dimensión social es doble: por un lado, se asegura el desarrollo sostenible de los emprendedores y por otro, se busca la satisfacción de los empleados.

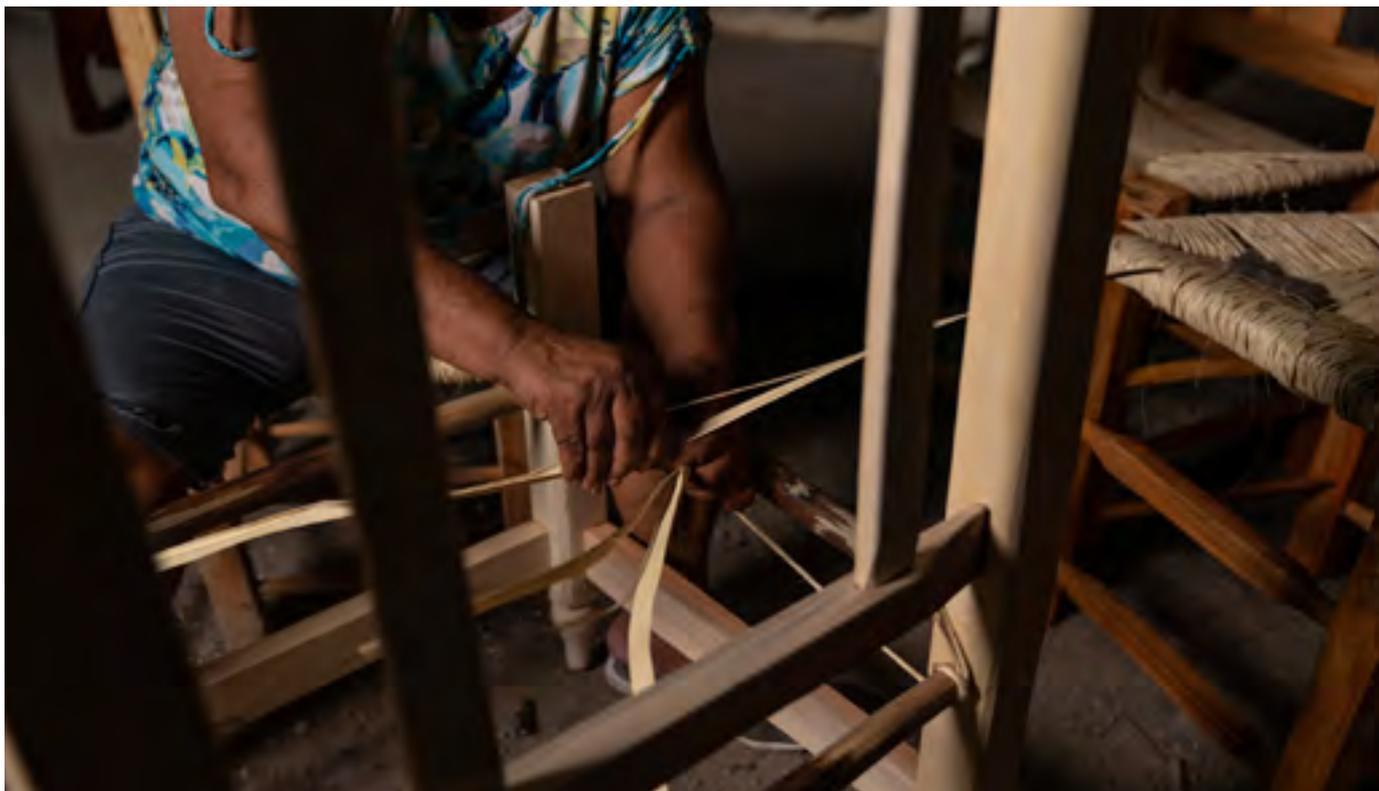
Entre los factores sociales, Banco Adopem no sólo aspira a mitigar los factores de exclusión financiera

y social, sino, en positivo, se hace un seguimiento del desempeño de los emprendedores que sirve – en su negocio, salud financiera y bienestar.

Se trata de reducir sus brechas de ingresos, de vivienda, de educación y salud para mejorar su resiliencia y, con ello, sus probabilidades de salir adelante de una forma sostenida. Incluye por tanto, la resiliencia de los más vulnerables al cambio climático, el mejorar su interacción con el medio ambiente y sus condiciones de vida.

LOS PRINCIPALES INDICADORES ESG SON:





El alcance social se refiere también a los impactos en los empleados, las condiciones para su inclusión laboral y la implementación de prácticas y estándares de trabajo seguros y generadores de bienestar.

Los factores ambientales comprenden medidas para proteger y minimizar el impacto en el entorno y los esfuerzos por conservar los recursos. Algunos ejemplos son la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero, el cumplimiento de las regulaciones gubernamentales sobre contaminación, la conservación y manejo de los recursos a través de la gestión del agua y los residuos, además de las prácticas de ahorro de energía.

Más allá de la mitigación de los riesgos ambientales, es necesario anticiparse a ellos, especialmente los relacionados con el cambio climático que ponen en riesgo a las poblaciones que viven en condiciones precarias. Partiendo de la medición de vulnerabilidad

climática por zonas (mapas climáticos) el objetivo es establecer un índice de vulnerabilidad climática común a todos los países.

El modelo de gobernanza de Banco Adopem apuesta por el largo plazo, con altos estándares éticos, y que alinea los intereses de todos los grupos de interés involucrados, con tal de impulsar su misión fundacional: impulsar el desarrollo económico y social sostenible e inclusivo de las personas en situación de vulnerabilidad.

Así mismo, la incorporación del modelo ESG en nuestras entidades debe alinearse a los estándares y regulación en materia de sostenibilidad, entendiendo la diversidad y diferentes estados de maduración en esta materia, para lograr un mayor impacto en las comunidades y satisfacer las expectativas de los grupos de interés. En particular, está alineada con los estándares GRI, SASB y TCFD.

Indicadores ESG 2023 | Banco Adopem

MEDIOAMBIENTALES

	Medidas	2022	2023	Grupo FMBBVA 2023
Acceso a mecanismos de protección y adaptación ante los efectos del cambio climático (GRI 413: 103-1, 103-2, 103-3)				
Financiación para la adaptación	Nº total de clientes	1.852	2.187	3.361

Apoyo a una mayor sostenibilidad medioambiental en los negocios de nuestros emprendedores (GRI 413: 103-1, 103-2, 103-3)

Financiación para la mitigación	Nº total de clientes	18	2	449
Financiación para potenciar la economía circular	Nº total de clientes	608	628	7.532

Gestión eficiente y sostenible de los activos naturales

Energía consumida	Kwh	2.085.115	2.267.618	7.027.818
Agua consumida	m ³	56.412	60.475	154.731
Papel	Kilos	89.146	79.108	184.853

Reducción de nuestra huella de carbono

Emisiones generadas	TnCO ₂	1.303	1.454	3.296
	TnCO ₂ / empleados	1,0	1,2	0,414
Alcance 1	TnCO ₂	181	147	434
Alcance 2	TnCO ₂	1.111	1.300	2.171
Market-based	TnCO ₂	1.111	1.300	2.171
Location-based	TnCO ₂	1.111	1.300	2.171
Alcance 3	TnCO ₂	11	7	692
Viajes de negocio	TnCO ₂	11	7	692



Indicadores ESG 2023 | Banco Adopem

SOCIALES - CLIENTES

Grupo
FMBBVA
2023

	Medidas	2022	2023	2023
Foco en personas pobres, vulnerables, excluidas y con carencias multidimensionales				
Clientes totales	Nº total de clientes	442.609	476.133	2.972.417
Clientes con crédito	Nº total de clientes con créditos	158.878	168.194	930.668
Pobres económicamente	% del total de clientes	23%	22%	28%
Vulnerables económicamente	% del total de clientes	86%	85%	79%
Mujeres	% del total de clientes	60%	65%	61%
Rurales	% del total de clientes	42%	42%	34%
Con niveles de educación bajos	% del total de clientes	44%	43%	40%
Con hogares de +5 personas	% del total de clientes	9%	8%	11%

Clientes nuevos

Clientes de crédito nuevos	Nº total de clientes con créditos nuevos	33.491	35.675	280.010
Vulnerabilidad	% del total de clientes nuevos	92%	91%	81%
Pobreza	% del total de clientes nuevos	33%	31%	34%
Rural	% del total de clientes nuevos	40%	40%	31%
Ed. Primaria a lo sumo	% del total de clientes nuevos	8%	7%	24%
Con hogares de +5 personas	% del total de clientes nuevos	7%	6%	10%

Impulso en el desarrollo de negocio de nuestros emprendedores

Clientes que salen de la pobreza	% del total de clientes pobres económicamente	52%	52%	47%
Clientes que mejoran la renta	% del total de clientes	53%	56%	55%
Clientes con 3 o + ciclos de crédito	% del total de clientes	69%	67%	56%

Fortalecimiento de su salud financiera

Bancarizados (por 1ª vez en sist.financiero)	% del total de clientes nuevos	70%	66%	38%
Clientes con productos de depósitos	Nº total de clientes	442.416	476.039	2.750.965
Clientes con productos de ahorro	Nº total de clientes	29.479	27.643	147.355
Personas que recibieron educación financiera	Nº de personas (clientes + no clientes)	34.523	47.010	662.555
Clientes con 3 o más productos	% del total de clientes	11%	10%	17%
Personas con seguros de vida	Nº total de clientes	52.418	55.420	357.699



Indicadores ESG 2023 | Banco Adopem

SOCIALES - CLIENTES (continuación)

		Medidas	2022	2023	Grupo FMBBVA 2023
Incremento del bienestar de nuestros clientes y sus familias					
Clientes con prod. de vivienda	Nº total de clientes		9.848	9.461	16.358
Clientes con prod. de saneamiento	Nº total de clientes				10.287
Clientes con créditos educativos	Nº total de clientes		258	186	6.050
Personas con cobertura de salud	Nº total de personas con cobertura de salud		-		244.151
Clientes que generan empleo	% del total de clientes		20%	19%	15%
Becas entregadas a hijos de clientes	Nº personas		-	-	106

Contribución al empoderamiento de la mujer para la reducción de la brecha de género

Mujeres	% del total de clientes nuevos		66%	65%	61%
Mujeres nuevas	Nº total de mujeres con créditos nuevos		19.909	20.833	170.555
Mujeres en situación de pobreza	% del total de mujeres con créditos nuevos		35%	33%	41%
Mujeres con productos específicos (crédito y seguros)	% del total de clientes		0,2%	0,2%	45%

Capacitación e integración en el mundo digital

Personas dotadas de acceso a internet por el Grupo FMBBVA	Nº de personas (clientes + no clientes)		-	-	4.399
Usuarios activos en nuestra App y/o oficina virtual	Nº de usuarios que hacen uso de las plataformas digitales del banco		5.093	8.491	291.872
Usuarios digitales acumulados			12.128	19.395	845.044
Personas formadas en habilidades digitales	Nº de personas (clientes + no clientes)		3.029	2.552	81.664



Indicadores ESG 2023 | Banco Adopem

SOCIALES - CLIENTES (continuación)

Grupo FMBBVA

	Medidas	2022	2023	2023
Otros KPIs				
Políticas y prácticas relacionadas con la privacidad y la seguridad de la información	[Cualitativa]	Para velar por la privacidad y la protección de los datos personales, la entidad ha adoptado una política de protección de datos alineado con las previsiones establecidas en la normativa aplicable internacionales, tomando como referencia las recomendaciones y criterios de los organismos europeos		Para velar por la privacidad y la protección de los datos personales, la Fundación ha adoptado un marco corporativo alineado con las previsiones establecidas en la normativa aplicable, así como con las mejores prácticas y los estándares internacionales, tomando como referencia las recomendaciones y criterios de los organismos europeos



Indicadores ESG 2023 | Banco Adopem

SOCIALES - EMPLEADOS

	Medidas	2022	2023
Respeto por la diversidad, equidad e inclusión			
Empleados		1.310	1.230
Mujeres	% del total de FTEs	42%	42%
Edad	Edad media	32	33
< 30 años	% del total de FTEs	45%	44%
Entre 30 y 50 años	% del total de FTEs	51%	52%
> 50 años	% del total de FTEs	4%	5%
Nacionalidades	Nº de nacionalidades	3	4
Nivel en la organización			
Directivos	% del total de FTEs	2%	2%
Mujeres directivas	% del total de FTEs directivos	50%	48%
No directivos	% del total de FTEs	98%	98%
Mujeres no directivas	% del total de FTEs no directivos	42%	41%

Mejora constante del bienestar y satisfacción de nuestros empleados

Beneficios Sociales (gasto)	0,15%	0,06%
-----------------------------	-------	-------

Libertad de asociación y representación

El Código de Trabajo regula en su Título III el "Derecho de asociación sindical" <https://mt.gob.do/transparencia/images/docs/publicaciones/codigo-de-trabajo.pdf>

Gestión de riesgos salud y seguridad laboral

En la institución existe un comité funcional denominado: Comité de Higiene y Seguridad, regulado desde el Ministerio de Trabajo, cuyo propósito es impulsar y monitorear el programa de seguridad y salud en Adopem



Indicadores ESG 2023 | Banco Adopem

GOBIERNO

	Medidas	2022	2023
Propósito de un cuerpo de gobierno independiente, equitativo y diverso			
Composición del Cuerpo de Gobierno	Nº total de miembros	8	8
	% de mujeres	38%	38%
	% consejeros independientes	63%	63%
Edad (por rango)			
	<50 años	13%	0%
	Entre 50 y 60 años	25%	25%
	>60 años	63%	75%
	Nº medio de años en el Consejo	8	9
	Nº total nacionalidades	2	2
"Competencias y experiencia del Cuerpo de gobierno"	Administración y alta dirección	100%	100%
	Finanzas y riesgos	75%	75%
	Sector microfinanciero	88%	88%
	Gestión del talento	38%	38%
	Tecnología y Procesos	13%	13%
	Desarrollo	25%	25%
Compromiso de tiempo y dedicación	% de asistencia a órganos de gobierno	100%	95%
Políticas de remuneración	USD por asistencia a Patronatos / Consejo	1.500	1.500
	USD por asistencia Comités	750	750
Independencia de Comités	% Comités presididos por independientes	100%	100%
Separación de poderes	[Cualitativa]	La presidencia del consejo de administración y la presidencia de la entidad no recaen sobre la misma persona, delimitándose claramente las competencias de cada uno de ellos para asegurar la adecuada toma de decisiones	
Autoevaluación	% cumplimiento del plan de actuación de Consejeros	100%	100%



Indicadores ESG 2023 | Banco Adopem

GOBIERNO (continuación)

	Medidas	2022	2023
Compromiso con los estándares de ética y cumplimiento			
Código de conducta	[Cualitativa]	El Grupo FMBBVA cuenta con un código de conducta que establece, los lineamientos de comportamiento de sus integrantes para ajustarlos a los valores del grupo	
	% de empleados que han aceptado el código de conducta	100%	100%
Políticas Anticorrupción	[Cualitativa]	El Grupo FMBBVA cuenta con políticas anticorrupción, para combatir cualquier forma de esta, en todas las actividades que desarrolla	
Existencia de un Canal activo de denuncias sobre el CdC	[Cualitativa]	El Canal de Actitud Responsable está disponible para que cualquier persona acceda a él para comunicar o consultar situaciones que puedan ir en contra del Código de Conducta dentro de las actividades desarrolladas por las entidades que forman parte del Grupo FMBBVA. Los dos principios que rigen el Canal son el de Confidencialidad de la información y protección al informante que actúa de buena fe	
Reconocido el respeto a los Derechos Humanos en el Código de Conducta del Grupo y de la entidad	[Cualitativa]	El respeto a la dignidad de la persona y a sus derechos fundamentales constituye un elemento esencial de la conducta del Grupo FMBBVA. El Grupo FMBBVA, promueve la aplicación y el respeto a los derechos humanos, conforme a los principios de la Declaración Universal de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas y de otros convenios y tratados de organismos internacionales que promueven los Derechos Humanos	
Gestión integral de riesgos			
Sistema de Gestión de Riesgos	[Cualitativa]	Banco ADOPEM cuenta con el Comité de Gestión Integral de Riesgos, que tiene un carácter regulatorio, creado para apoyar al Consejo en el diseño de las políticas, sistemas, metodologías, modelos y procedimientos para la gestión integral de los riesgos de la entidad, así como para tratar los temas de riesgos y liquidez de mercado	

