

RESUMEN INFORMATIVO #1

Lanzamiento en turbulencia

Respondiendo a la emergencia del Covid-19

Diciembre 2019 - Junio 2020



¿Que es FinnSalud?

FinnSalud es un proyecto de 3.5 años (2019-2022) financiado por la MetLife Foundation, patrocinado fiscalmente por Rockefeller Philanthropy Advisors y administrado por BFA Global en México. El programa está desarrollando un conjunto de estándares de salud financiera y una herramienta de medición de la misma para arrojar luz sobre el estado de la salud financiera de la población mexicana y para informar iniciativas que contribuyan a mejorarla. Trabajamos con proveedores de servicios financieros para ayudarles a ofrecer productos y servicios que favorezcan la salud financiera de sus clientes de manera rentable.

Página de inicio de FinnSalud: <https://bfa-global.com/finnsalud-es/>



Cronología de hitos y eventos de FinnSalud

Diciembre 2019 - Junio 2020

PRE-COVID-19

- **[25] Evento de lanzamiento de FinnSalud en la CDMX**
- Exploración de **chatbot** para el FLII
- Lanzamiento de la **página web de FinnSalud**
- **Inicio de FinnSalud con Acreimex y Atemajac**
- **Debut del Chatbot Frida** en el FLII en Mérida, México

RESPUESTA A LA EMERGENCIA DEL COVID-19

Mediados marzo a mediados abril 2020

- **FinnSalud cambia a modo de atención a la emergencia del Covid-19**
- **Guía de sugerencias operacionales** y **Modelo de pruebas de estrés** para cooperativas
- **Encuesta rápida** - 1a Ronda
- **Encuesta de tenderos** de Frogtek
- **Encuestas telefónicas de pulso** de 3 meses con 12 socios de cooperativas
- **Blog** sobre los efectos del COVID-19 en la salud financiera de los hogares mexicanos (en inglés y español)
- **Blog** sobre el cambio de FinnSalud a modo de emergencia (en inglés)

Mediados abril a mediados mayo 2020

- **Encuestas rápidas** - Ronda 2 (población en general)
- **Inicio del ejercicio de reformulación de FinnSalud 2.0**
- Ejercicio de **análisis de escenarios** para México
- **Encuestas rápidas** - Ronda 2 (emprendedores y autoempleados)
- **Paquet de apoyo a cooperativas** para implementar planes de contingencia

Mediados mayo a fines junio 2020

- 4 **webinarios** sobre los resultados de las encuestas, la planeación de escenarios y el apoyo a cooperativas
- **Blog** sobre el cambio de FinnSalud a modo de emergencia (en español)
- **Apoyo personalizado a 12 cooperativas** para implementar el **Modelo de pruebas de estrés**
- **Blog** sobre los efectos del COVID-19 en MIPES mexicanas (en español)
- **Encuestas rápidas** - Ronda 3
- 2 **webinarios** sobre los resultados de las encuestas, la planeación de escenarios y el apoyo a cooperativas
- 2 **talleres** para cooperativas en la implementación del modelo de estrés
- **Blog** sobre planeación de escenarios para cooperativas mexicanas (en inglés y español)
- **Blog** sobre el Modelo de Pruebas de estrés para cooperativas (en inglés)
- **Blog** sobre los hallazgos de la ronda 3 de las encuestas rápidas (en inglés)



El objetivo original de FinnSalud

FinnSalud se proponía medir y mejorar la salud financiera de la población mexicana para fines de 2022, buscando agudizar el enfoque de la industria de inclusión financiera en México en los impactos deseables para las personas de ingresos bajos y moderados.

El proyecto se lanzó a fines de noviembre de 2019 con el objetivo original de desarrollar una herramienta de medición de la salud financiera de código abierto, así como mejorar la salud financiera de 50,000 mexicanos a través de 4 proveedores de servicios financieros (FSP) en capacidad de aliados "pioneros" del proyecto. Además, esperábamos involucrar a 8 aliados "replicadores" para medir la salud financiera de un millón de usuarios, buscando convertir la medición de la salud financiera en México en una práctica comunmente aceptada.

Las siguientes cuatro dimensiones de la salud financiera guiaron nuestro trabajo:



Resiliencia

Las personas cuentan con activos, productos y servicios específicos para prepararse y lidiar con shocks.



Oportunidades

Las personas cuentan con planes, productos y servicios para lograr sus metas y proyectos financieros futuros.



Manejo del día a día

Las personas demuestran éxito en alinear y manejar sus ingresos y gastos.



Control

Las personas se sienten (experiencia subjetiva) en control y tienen confianza (realista) en su habilidad de manejar sus asuntos financieros.



FinnSalud busca transformar la salud financiera de un concepto abstracto a un iniciativa práctica, trazando una ruta para que las instituciones financieras mejoren el impacto de su oferta de manera sostenible.



Por qué seleccionamos a cooperativas como aliados "pioneros"

Comenzamos a trabajar con cooperativas de ahorro y préstamo como nuestros aliados "pioneros" dada su misión social y enfoque en nuestra población objetivo, la diversificación de su cartera de productos y su disposición para colaborar de forma proactiva y compartir hallazgos con la industria de servicios financieros. Nuestros dos socios "pioneros" iniciales fueron:

- 95,386 socios
- 40 sucursales en:



- o Jalisco
- o Estado de México
- o Ciudad de México

- **Productos principales:** cuentas de ahorro, préstamos de consumo y comerciales, para auto y para vivienda, apoyo funerario y beneficio mutual

- 176,690 socios
- 53 sucursales en:



- o Oaxaca
- o Yucatán
- o Chiapas
- o Q. Roo
- o Campeche
- o Guerrero
- o Puebla
- o Veracruz

- **Productos principales:** cuentas de ahorro, inversiones, préstamos de consumo y comerciales, de nómina y grupales

Esperábamos incorporar aliados "pioneros" y "replicadores" adicionales y diversos, como fintechs y otros, para ayudar a difundir la adopción de herramientas y conocimientos.

Nuestro enfoque integraba tres **líneas de trabajo** con resultados concretos:

Medir

la salud financiera y 'productizar' su medición

Una herramienta de medición que proporcione información a proveedores de servicios financieros y otros actores relevantes sobre las condiciones específicas que conducen al bienestar financiero del cliente.

Apoyar y transformar

aliados para medir y mejorar la salud financiera de sus clientes

Una serie de instrumentos que ayuden a nuestros aliados a ofrecer servicios financieros orientados a las necesidades específicas de los clientes, con una mejor asignación de recursos y mayores impactos financieros para los proveedores y sus clientes.

Enriquecer e influir

el ecosistema

Una agenda de aprendizaje centrada en recopilar y compartir conocimientos activamente a través de diversos canales con actores relevantes.



Buscamos posicionar la salud financiera y su medición como un tema prioritario entre formuladores de políticas, proveedores y el ecosistema en general, fomentando el conocimiento, la discusión activa y la acción en torno al tema en México y a nivel mundial.



FinnSalud cambia a modo de emergencia en respuesta al COVID-19

Hacia mediados de marzo de 2020, quedó claro que el COVID-19 requeriría un enfoque diferente y un nuevo conjunto de respuestas de parte de FinnSalud. De esta forma, el equipo inició un proceso de **replanteamiento de la estrategia**, adoptando un enfoque ágil para la gestión y ejecución de proyectos.

Nos decidimos por tres **iniciativas de respuesta rápida al Covid** que podrían ayudarnos a comprender mejor la situación y determinar qué sería factible hacer en este contexto:

1 INFORMAR

la toma de decisiones sobre el impacto de la crisis sobre los hogares y MIPES vulnerables en México a través de Encuestas.

Lanzamos encuestas rápidas, de MIPES y telefónicas para tomar el pulso de los efectos económicos de la pandemia en los hogares de ingresos bajos a moderados.

Encuestas



OBJETIVO
Desarrollar diferentes estrategias (y canales) de recolección de datos para obtener un panorama de los efectos financieros de la pandemia en los mexicanos de ingresos bajos y moderados.

- Encuestas web direccionales
- Estudios de cohorte
- Encuestas con tenderos

Audiencia
- Cooperativas aliadas a FinnSalud
- Instituciones con interés en México

2 ANALIZAR

la situación actual para pensar con más claridad sobre las estrategias de respuesta durante la fase de crisis y recuperación a través de Escenarios.

Exploramos respuestas a la pregunta: ¿Cómo podrían nuestras instituciones aliadas responder a los efectos del COVID-19 para apoyar las salud financiera de sus socios durante 2020-21?

Escenarios



OBJETIVO
Permitir el desarrollo de iniciativas de apoyo oportunas para el sector cooperativo.

Audiencia
-Autoridades, fondeadores, agencias ejecutoras, Sector de Ahorro y Crédito Popular

3 APOYAR

a nuestros aliados y otras cooperativas a enfrentar la crisis con mejores proyecciones y planeación a través de Pruebas de estrés.

Favorecimos el desarrollo de escenarios financieros e iniciativas de apoyo para nuestros aliados y otras instituciones para ayudarlos a sortear la crisis y continuar sirviendo a sus socios.

Pruebas de estrés



OBJETIVO
Desarrollar un modelo financiero para proyectar los diferentes indicadores y anticipar los posibles escenarios con estrategias de contingencia oportunas.

Audiencia
- Directivos y áreas de riesgos, controloría y operaciones de las cooperativas,

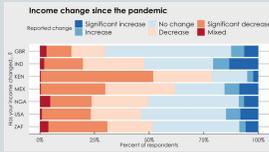


1 INFORMAR

Encuestas



Nuestras encuestas nos permitieron recopilar señales relevantes sobre los **efectos financieros de la pandemia** en los mexicanos de ingresos bajos y moderados para informar y ayudar a guiar nuestros esfuerzos en el futuro. Las encuestas incluyeron:



ENCUESTAS RÁPIDAS:
“COVID-19 y tus finanzas”



ENCUESTAS A TENDEROS:
en alianza con Frogtek



ENCUESTAS A SOCIOS:
con socios de cooperativas

ENCUESTAS RÁPIDAS: “COVID-19 y tus finanzas”

Marzo, abril y mayo-junio 2020

3 rondas

1,500-2,000 personas encuestadas por ronda

Con ingresos de <\$3,000 y \$3,000-\$7,000 pesos

Rondas 1 & 2: Hallazgos generales (marzo y abril 2020)

Las rondas 1 y 2 se llevaron a cabo durante los meses más críticos de la pandemia y brindaron una oportunidad para ilustrar los **efectos inmediatos de la crisis en la salud financiera de las poblaciones vulnerables en México** (y otros 7 países). El instrumento de encuesta de código abierto se puede encontrar [aquí](#). La ronda 2 incluyó una muestra de más de 400 propietarios de empresas o personas autoempleadas.

Algunos de los [principales hallazgos](#) de las rondas 1-2 incluyen:



- ▶ Para mediados de abril, **el ingreso había decrecido y los gastos aumentado** para más del 50% de los encuestados en México.
- ▶ El **ingreso de las mujeres mexicanas había sido el más afectado**. México presentó una de las variaciones más agudas en el decrecimiento del ingreso entre hombres y mujeres.
- ▶ Los mexicanos también reportaron el **número más bajo de semanas de reservas** para cubrir necesidades básicas: **~4**
- ▶ **Cerca de 64%** de MIPES y personas autoempleadas reportaron un **decrecimiento en ingresos del negocio** y ~42% habían cerrado o pensaban hacerlo.



Ronda 3: Hallazgos sobre **resiliencia** (mayo 2020)

De acuerdo con nuestro marco, la **resiliencia** refiere a poseer medios financieros específicos para proteger a un hogar y su manutención contra shocks inesperados. En el contexto de la encuesta “**El Covid-19 y tu salud financiera**” algunas de las temáticas que abordamos incluyen:

Quiénes tienen un fondo para emergencia y si lo han usado • Qué otros apoyos tienen disponibles y cómo ha afectado su uso de fondos para emergencias • En qué medida esos ahorros están siendo liquidados o protegidos en la crisis actual • En qué medida tienen activos no monetarios como garantía contra una catástrofe y cómo se han comportado esos activos en la crisis actual • Qué papel juegan los seguros en esta situación

Algunos de los **hallazgos principales** incluyen:

- ▶ Casi el 40% de los encuestados en México continuaba enfrentando la doble presión de **ingresos decrecientes y gastos crecientes**.
- ▶ Más del 50% anticipaba **no ser capaz de pagar un préstamo a tiempo** como resultado de la crisis del COVID-19.
- ▶ Menos del 40% de aquellos que habían experimentado reducciones significativas en sus ingresos tenían **fondos para emergencias**.
- ▶ Aquellos con un **seguro** tenían mayor probabilidad de reportar que habían **protegido sus ahorros**.
- ▶ Entre aquellos que no contaban con educación formal, los que **tenían un seguro** tenían el doble de probabilidades de reportar que tenían **ahorros para un propósito específico**.
- ▶ Los **no asegurados** mostraron mayor probabilidad de **haber usado fondos destinados a otros propósitos** y de **liquidar activos** para sortear la crisis.



Ronda 3: Encuesta rápida a MIPES (junio 2020)

La ronda 3 de la encuesta incluyó un módulo adicional enfocado a MIPES (también aplicado en Vietnam). El **tablero completo** se encuentra [aquí](#).

Los **principales hallazgos** incluyen los siguientes:

- ▶ **50%** de los encuestados experimentaron una **disminución significativa** en sus ingresos, mientras que un 32% adicional reportó alguna disminución.
- ▶ **79%** había **reducido su producción o servicios** en respuesta a la crisis.
- ▶ El **capital de trabajo fue la necesidad más reportada (44%)** para poder crecer, seguido de equipo y herramientas (20%). Aquellos que consideraban su negocio como su fuente de ingresos tenían menor probabilidad (40%) de identificar el capital de trabajo como el obstáculo principal en contraste con aquellos para quien era un proyecto empresarial (50%).
- ▶ **Sólo 22% tenía mucha confianza de que sus negocios se recuperarían** de los efectos adversos del COVID-19; un 52% adicional mencionó tener algo de confianza. Los encuestados más jóvenes mostraban tener más confianza (27%) que los mayores (19%) y los hombres reportaron con mayor frecuencia (25%) tener mucha confianza en comparación con las mujeres (20%).

ENCUESTAS CON TENDEROS de Frogtek

Abril 2020

Nos asociamos con Frogtek, una empresa local de SaaS con una base de 2,000+ comerciantes en 12 ciudades principales de México. Diseñamos una encuesta para **comprender mejor los efectos financieros y operativos de la pandemia en las tiendas de abarrotes** que forman parte de su red, dado su papel fundamental como proveedores de bienes esenciales durante la crisis.



Algunos de los **hallazgos principales** incluyen:

- ▶ Los **ingresos habían caído para el 61% de los tenderos** a principios de abril, con una creciente tasa de disminución. Seis de cada 10 tenderos reportaron estar preocupados por la contingencia, mientras que sólo 12% reportaron no estarlo.
- ▶ Cerca del **50%** esperaba un **aumento en ventas fiadas** a sus clientes.
- ▶ **54%** mencionó que era "probable o muy probable" que **requirieran crédito o reducir sus compras** de proveedores el mes siguiente.



ENCUESTAS CON SOCIOS de Acreimex y Atemajac

Abril a junio 2020



Entre abril y junio realizamos entrevistas telefónicas cualitativas cada 2 semanas con 12 socios de Caja Popular Atemajac y Cooperativa Acreimex para **entender la progresión de los efectos de la pandemia en sus vidas financieras** y aprender sobre sus estrategias de adaptación y mecanismos de resiliencia. Buscamos ilustrar las oportunidades que las cooperativas pueden ofrecer para apoyar a sus socios y otros a recuperarse de la crisis y fortalecer su situación financiera. Los **principales hallazgos** son:

La actividad principal de los encuestados fue afectada en una de tres formas:

- **Continuación** de la actividad económica
- **Reducción** leve o significativa en la actividad económica
- **Pérdida** de la fuente principal de ingresos

Abril

10-50% de reducción en ingresos

Reducción del ingreso fue debido a una de estas tres causas:

- Cierre de los negocios (en locales rentados)
- Ventas de inventario menores o a consignación
- Ventas a plazos o fiadas no pagadas
- Reducción o desaparición de opciones y canales de venta de productos y prestación de servicios

Mayo

Pérdida considerable o 100% de pérdida de ingresos para algunos

Junio

La actividad económica se reinició para algunos a escala reducida

¿Qué más pasó con las fuentes de ingreso en los hogares de los socios?



- En algunos hogares, la manutención recayó en su totalidad sobre aquellos miembros que contaban con empleo (ingreso) fijo.
- Los socios cuyo trabajo estaba relacionado con la preparación y venta de alimentos continuaron haciéndolo, ya que existe demanda, aunque a escala reducida. En junio, algunos socios reportaron una disminución en ventas debido a que sus clientes también se estaban quedando sin efectivo.
- Los dueños de tiendas de abarrotes han continuado recibiendo ingresos, con algo de variabilidad debido a cambios en el comportamiento del consumidor (frecuencia y cantidad) y una caída en algunos precios por exceso de oferta.
- Varias personas se quedaron con un inventario que, aunque representa un activo, no pudieron vender en ese momento.

Estrategias de adaptación y supervivencia

Las estrategias principales de adaptación y supervivencia usadas por los encuestados fueron:

1 REDUCCION
de gastos

2 CAMBIOS
en el consumo

3 GENERACION
de ingresos

En general, **los gastos y el consumo disminuyeron** debido a:

- Movilidad reducida resultante de las medidas de contención de la pandemia
- Necesidad de estirar el dinero al máximo posible

¿Qué hicieron los encuestados?

1
REDUCCIÓN
de gastos

- **Redujeron gastos no esenciales** y cambiaron algunos consumibles por versiones más económicas (por ej., gas de cocina por leña o compra de productos genéricos).
- Tomaron **medidas preventivas**, como reducir la cantidad de focos en la casa para disminuir el consumo de electricidad.
- Despidieron a **empleados no esenciales** de sus negocios, reemplazándolos con familiares.
- Continuaron aplicando **estrategias de reducción de gastos de manera indefinida** mientras permanece la incertidumbre sobre la recuperación de la actividad económica.

2
CAMBIOS
en el consumo

- **Racionaron alimentos** por insuficiencia de ingresos o como medida precautoria.
- **Redujeron o cambiaron el consumo de proteínas** (de carne a pollo, o de pollo a huevo o queso), y eliminaron 'antojitos'.
- **Realizaron compras oportunistas** de lo que estuviera más barato al momento o, en un caso, realizaron **trueque** (maíz por verduras)
- **Enfocaron su consumo en lo básico**: tortillas, arroz y frijoles.
- **Se alimentaron** de lo que preparaban **para la venta**.

3
GENERACION
de ingresos

- Muchos recurrieron a la **preparación y venta de alimentos** como fuente principal o complementaria de ingresos, sin que esta hubiera sido su actividad comercial antes de la pandemia.
- Quienes vendían productos a plazos recurrieron a **cobrar el dinero que se les debía**, en la medida de lo posible y con poco éxito, expresando simpatía por sus clientes que, también afectados por la pandemia, han tenido dificultades para pagar sus deudas.
- Un socio **solicitó un préstamo** a un prestamista informal (que es un amigo) y también **vendió un activo** para pagar un medicamento para una enfermedad crónica.
- Algunos solicitaron y recibieron **apoyo del gobierno**.



Mecanismos de resiliencia de los socios

Ahorros

- Los socios que mantenían reservas de **ahorro** en las cooperativas con capacidad de “no tocarlas” expresaron mayor tranquilidad.
- Algunos han utilizado sus **ahorros** para cubrir gastos del hogar o del negocio.

Redes sociales

- Varios tienen **redes sociales** a las cuales han solicitado o podrían solicitar apoyo.
- Si la situación se pusiera muy grave, la mayoría mencionó tener la posibilidad de **hospedarse** en casa de algún pariente temporal o indefinidamente.

Seguros

- Solo 3 de los 12 encuestados informaron tener seguro médico (IMSS) y no mencionaron ningún otro seguro.

Venta de activos & préstamos

- Un socio aprovechó la **venta de un activo** para generar un **fondo de emergencia**.
- Un socio solicitó un **préstamo flexible sin intereses** de un familiar para tener efectivo disponible como **fondo de emergencia**.
- Sabían que en las cooperativas podría haber crédito disponible, pero no mencionaron otras instituciones financieras como fuente de fondos. Tampoco planeaban obtener nuevos préstamos a corto plazo debido a su reducida capacidad productiva.



Percepción de seguridad y control

- La mayoría consideró que había tomado **decisiones financieras acertadas** con respecto a la reducción de gastos.
- Con la excepción de dos socios, el resto **expresó sentirse en control de sus finanzas** porque habían podido tomar una o varias de las siguientes medidas:
 1. Reducir gastos para adaptarse al nuevo flujo de ingresos
 2. Generar ingresos de alguna otra manera
 3. Renegociar los términos de su deuda

Y también porque sienten que es un hecho que la situación es transitoria y que, eventualmente, podrán retomar sus principales actividades generadoras de ingresos. Hay **optimismo y esperanza**.





La historia de “José”

Jefe de familia con casa propia

Hogar: 6 personas



Provee el 80% del ingreso del hogar

Tiene red social cercana en caso de necesitarla

- **Principal fuente de ingresos pre-COVID:** fabricación y venta de calzado
- **Ingresos pre-COVID:** \$10,000 - \$20,000/mes

Abril

Mayo

Junio

Ronda 1

- Disminución de 60-70% en ingresos por calzado (\$4,000 - \$4,800/mes) por falta de ventas.
- Los ingresos suplementarios de otros miembros del hogar disminuyeron en un 50% (producción y venta de vestuario típico).
- La hija con trabajo e ingresos fijos ha tenido que cubrir los gastos.

Ronda 2

- Los ingresos disminuyeron a \$1,200 - \$2,000/mes.
- Redujeron los gastos y consumos del hogar.

Ronda 3

- Recibió \$300 - \$500 cada 15 días y dejó productos a consignación.
- Los ingresos suplementarios de otros miembros del hogar cesaron prácticamente.
- No hubo necesidad de pedir un préstamo.

Ronda 4

- Detuvo las entregas de calzado a su comprador.
- Tuvo pérdida total de ingresos propios y complementarios, excepto el salario de la hija.
- Redujeron el consumo de alimentos y se enfocó el gasto a la provisión de los mismos.
- Recibió una remesa de \$1,500 de EEUU.
- La cooperativa le ofreció posponer el pago de capital de su crédito por 6 meses.
- Continuó pagando internet, TV y telefonía.

Ronda 5

- 30 días sin recibir ingresos, aunque aún tenía inventario y continuaba la producción de calzado.
- Perdió la mercancía que había dejado a consignación debido a un incendio (BFA notificó a la cooperativa del incidente).
- La cooperativa le entregó un donativo de \$2,000 más \$2,000 como compensación por participar en las entrevistas.
- Continuó pagando intereses por su préstamo, pero prevé que necesitará dinero para comprar materia prima.

Ronda 6

- La familia puso un puesto de venta de alimentos preparados en casa (memelas, quesadillas, etc.).
- Reinvertían la mayoría en el negocio y consumían la comida sobrante, alcanzando para 2-3 días.
- Consideraban mantener este negocio a futuro y retomar la producción de vestuario típico.

“La dueña del local me dice que le está yendo un poco mal, que no se acerca nadie, que no compran nada.”

“¿Pedir dinero prestado para comer? No. Eso pasa...a veces pasa eso, pero todavía no hemos llegado a tanto.”



La historia de “Angélica”

Hogar: 8 personas (2 migran a EEUU con frecuencia)



No tiene una red social cercana a la que recurrir para apoyo

- **Principal fuente de ingresos pre-COVID:** Venta de ropa en local alquilado
- **Ingresos pre-COVID:** \$10,000/mes

Abril

Mayo

Junio

Ronda 1

- Su ingreso en febrero y marzo bajó a \$4,000-\$3,000 por estacionalidad.
- La tienda cerró el 31 de marzo por disposición gubernamental.
- Pagó la renta del local con ahorros provenientes del despido de una asistente.
- Redujo gastos de comida y servicios.

Ronda 3

- La tienda seguía cerrada.
- Comenzó la venta de pozole pero sólo sacó la inversión de \$1,800.
- No logró una concesión del propietario en el pago de renta del local.
- Solicitó una prórroga para su crédito hipotecario con el banco e Infonavit.
- Su consumo seguía enfocado en lo básico.
- Siguió solicitando pagos de lo que vendió a crédito.

Ronda 5

- Pudo reabrir la tienda el 10 de junio.
- Las ventas de pozole decrecieron \$600 pero recibió una remesa de su esposo para gastos del hogar.
- Continuó ahorrando y pagando su préstamo en la cooperativa.
- Solicitó a la cooperativa aplazar los pagos del capital y pagar solo los intereses de su préstamo y aceptaron.

Ronda 2

- Cobró algunos de los pagos adeudados de prendas que había vendido a crédito.
- Se puso en contacto con el propietario del local de la tienda para renegociar el pago del alquiler de mayo.
- El consumo de electricidad en el hogar aumentó ya que todos usaban electrodomésticos y equipo electrónico.

Ronda 4

- Obtuvo ganancias de \$1,000 a \$1,200 por la venta de pozole.
- Recibió una despensa del DIF municipal y un microcrédito del gobierno federal por \$6,000 sin intereses.
- Continuó con sus compromisos de depósitos de ahorro y pagos de crédito con la cooperativa.

Ronda 6

- Tuvo ventas brutas en la tienda de \$5,000 y solo ganó \$600 del pozole.
- Compró ropa a crédito por \$18,000.
- Preveía continuar con el negocio del pozole en el futuro.
- Participa en una “tanda” de la que recibirá \$20,000 en octubre y utilizará para comprar mercancía.

“Está bien que nos guardemos pero ¿quién nos va a dar de comer?”

“Estamos tranquilos en cuanto a la administración del dinero.”

2 ANALIZAR Escenarios



El **ejercicio de análisis de escenarios** se propuso comprender la situación de México al inicio de la pandemia en una variedad de dimensiones relevantes (económicas, sociales, políticas), su respuesta a la situación y alternativas de recuperación para poder planificar un conjunto de futuros potenciales para las cooperativas y sus socios.

El proceso de planificación de escenarios suele ser un proceso intensivo de más de 6 meses que involucra a decenas de personas dentro de una organización. A través de FinnSalud, pudimos implementar una versión ágil y acelerada del proceso de escenarios en el transcurso de tres semanas.

Dado el enfoque del proyecto en la salud financiera, decidimos usar esta pregunta como guía:

“ **¿Cómo podrían responder los aliados de FinnSalud a los efectos de la pandemia del COVID-19 para mejorar la salud financiera de sus clientes en el 2020?** ”

Centrándonos en la pandemia como fuerza principal, el objetivo era enfocarnos en pensar en áreas que podrían tener un gran impacto en la organización. Para los propósitos de nuestro trabajo con las cooperativas en México, decidimos enfocarnos en un conjunto de cuatro **niveles de incertidumbre** interdependientes:



Tres escenarios emergieron de la combinación de incertidumbres:

Rebote: La ola de infección llega al pico máximo y la vida económica retorna rápido.

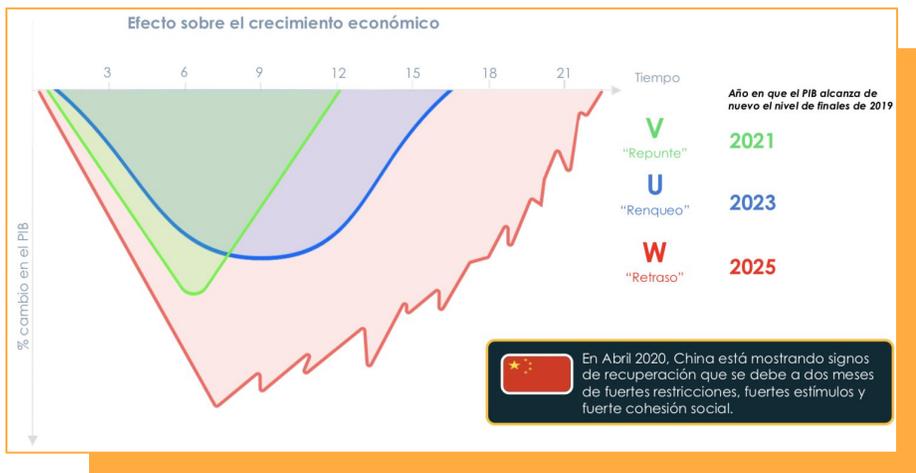
Renqueo: Si las medidas restrictivas son limitadas o no se aplican de forma efectiva, la ola de infección puede tomar más tiempo en llegar al pico.

Retraso: La combinación de medidas restrictivas limitadas o inexistentes y una disminución en la cohesión social extenderían el tiempo de llegada al pico y podrían resultar en múltiples olas de infección.

Scenarios that result from combinations of uncertainties



La interacción de la rigurosidad en las capas de incertidumbre creó **diferentes perfiles de severidad y sincronización de la recuperación económica**. Pudimos ver estos escenarios reflejados en la práctica:



Aún cuando esperábamos un escenario de "rebote" tanto para la economía global como la local, comenzamos a apoyar a nuestros aliados cooperativos a prepararse para futuros alternativos, ayudando a informar su procesos de toma de decisiones hacia adelante. Como paso inicial, recomendamos que realizaran **pruebas de estrés** a sus finanzas para entender los indicadores clave y los resultados potenciales para la institución.

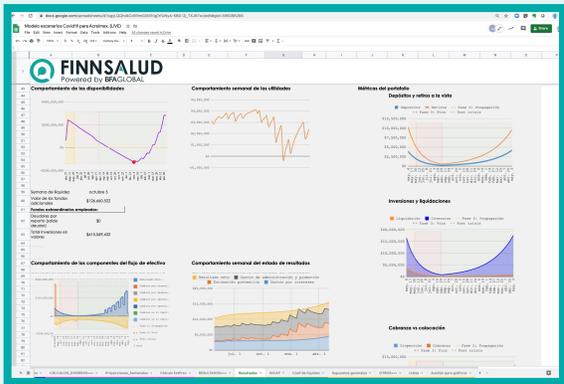


3 APOYAR Pruebas de estrés



La llegada del COVID-19 forzó al equipo de FinnSalud a proveer todo el apoyo de manera remota. Desarrollamos un **paquete de apoyo** para nuestras cooperativas aliadas que comprendía un conjunto de herramientas e iniciativas de divulgación para apoyar el desarrollo de planes de contingencia para lidiar con la crisis.

La herramienta principal fue el **Modelo de pruebas de estrés** desarrollado en Google Drive. Incluye todos los requisitos regulatorios relevantes de la CNBV y permite a las cooperativas a estimar diferentes escenarios de liquidez y solvencia y tomar decisiones estratégicas de negocio para garantizar la resiliencia institucional. Las herramientas adicionales incluyeron una **Guía de sugerencias operacionales en tiempos del COVID-19**, así como una introducción, guía y videos tutoriales para el Modelo de pruebas de estrés. Compartimos todos los materiales con el sector cooperativo a través de webinaris y talleres de capacitación.



Modelo de pruebas de estrés

FINNSALUD
Powered by BFA GLOBAL

09 Julio/2020

Presentación del Modelo de escenarios Covid-19 para SOCAPs (Versión 2.0)

La finalidad del Modelo de escenarios para SOCAPs v2 es ayudar a la administración de las sociedades cooperativas a identificar posibles riesgos futuros en su situación financiera en los tiempos del Covid-19 para facilitar la toma de decisiones oportunas y adecuadas.

Introducción al Modelo de pruebas de estrés

Video Introductorio
Nuestro líder de intervención y modelador financiero senior, Jorge Hernández, explica los objetivos de la serie. Los tres videos están desarrollados para ser vistos en orden. Cada uno se basa en la información del anterior. Duración: 1:17

Tutorial 2: Cómo descargar el modelo
En este video encontrarás un paso a paso de cómo descargar el modelo y resolverás todas tus dudas del proceso de instalación. Duración: 2:45

Tutoriales para el Modelo de pruebas de estrés

FINNSALUD
Powered by BFA GLOBAL

08 Julio/2020

Instructivo básico del Modelo de escenarios Covid-19 para SOCAPs (Versión 2.0)

El modelo está realizado en una hoja de cálculo de Google.

Al ser esta una herramienta tratada en la suite de Google, es importante que se acceda a través de un correo de Gmail.

Con lo cual, si el servidor de correo electrónico actual de su Cooperativa no es de la Suite de Google, o Gmail, recomendamos crear una cuenta de Gmail para el usuario a los usuarios que van a interactuar con este herramienta. Para consultar cómo crear una cuenta de Gmail, pueden consultar el siguiente vínculo:
<https://support.google.com/mail/answer/54256f1e-es-419>

Instructivo para el Modelo de pruebas de estrés

BFA GLOBAL
FINANCIAL DATA AND TECHNOLOGY INNOVATIONS FOR AN EMERGING WORLD

Sugerencias operacionales en tiempos del COVID-19 para SOCAPs

Ashraf Amin
Jorge Hernández
Leticia Jaramila

Ciudad de México | 20 ABRIL 2020
www.bfaglobal.com | @bfaglobal

Guía de sugerencias operacionales



4 COMUNICACIONES

Enriquecer e influir



Hemos compartido de forma activa y amplia los aprendizajes y conocimientos sobre el estado de la salud financiera de los mexicanos, las implicaciones de diferentes escenarios para las cooperativas y sus socios, y las iniciativas de apoyo al sector cooperativo para ayudarlos a resistir mejor la crisis a través de blogs, webinars y talleres con un grupo diverso de actores, que incluyen: cooperativas, IMF y sus asociaciones; agencias ejecutoras y financiadoras locales e internacionales, académicos y autoridades del sector financiero.



B L O G S



Financial Health | March 30, 2020
 ¿Cómo está afectando el COVID-19 a la salud financiera de los mexicanos?



May 8, 2020
 FinnSalud y el COVID-19: Cambio a modo emergencia



June 11, 2020
 ¿Cómo está afectando el Covid-19 la salud financiera de las microempresas mexicanas?



Financial Health | Jun 30, 2020
 La planeación de escenarios puede ayudar a las cooperativas de ahorro y préstamo mexicanas a prepararse para el impacto del COVID-19



Financial Health, Livelihoods and Microenterprise | July 8, 2020
 Pruebas de estrés durante la crisis: Ayudando a las cooperativas de ahorro y crédito en México durante la crisis del COVID-19

