Banco Nacional de Guinea Ecuatorial
El banco de todos

Newsletter

Banco Nacional de Guinea Ecuatorial

Septiembre 2019 www.bannge.com

Manuel Osa NSUE NSUA: los logros de nuestro banco están a la vista de todos



Coyuntura económica: €/$ = 1,098 XAF/€ = 655,95 XAF/$ = 557,86 Brent ($/Barril)= 60,4



BANGE participa por tercer año consecutivo en la conferencia bancaria de SIBOS

En esta 41ª edición concurrieron más de 10.000 delegados, 600 conferenciantes y alrededor de 300 expositores. BANGE, como actor relevante en nuestra subregión, participó como entidad destacada del continente africano, atrayendo a su ***stand D125,*** la atención diaria de más de 50 delegaciones. **Pág. 4.**



Análisis: La importancia de la conta..., por Jose María NCHASO IKAKA / Buenas prácticas para la gestión..., por Primo Emilio Ndong MANSOGO. **Págs. 13** y **17**

MARTÍNEZ HERMANOS

H N O S

DESDE 1927

GUINEA ECUATORIAL DESDE 1927

Martínez Hermanos es una **empresa líder** sólidamente afianzada que ha sabido crecer, evolucionar y diversificarse para adaptarse a las necesidades de un sector cada vez más competitivo. Nuestro compromiso es seguir mejorando día a día e invertir en mejorar nuestras infraestructuras para ofrecer la máxima confianza y calidad al mejor precio a nuestros clientes.



San Miguel · Solán de Cabras · Bia Saigon · VanPur Malt · Ferrero Rocher · Grupo Leche Pascual · gullón · X-Ray Energy

Cola Cao · Olga · Celia · Juver · Benson & Hedges · Tío de la Bota · Extra Stout Tío Stout

MENSAJE DEL DIRECTOR GENERAL



D. Manuel Osa NSUE NSUA - Director General

"BANGE tiene como uno de sus objetivos prioritarios corresponder a la confianza depositada por nuestros accionistas a través de una adecuada rentabilidad de su capital, una solvencia adecuada, un sistema de gobierno equilibrado y transparente, y una cuidadosa gestión de los riesgos asociados a nuestra actividad y a nuestro entorno.

Nuestro Gobierno Corporativo se rige por estándares internacionales y que aplica las mejores prácticas en la gestión del riesgo y control interno. En cuanto a la gestión de la ética, se han realizado grandes avances en aspectos relacionados con el Código General de Conducta para lograr un óptimo manejo y prevención de conflictos de interés, y se ha profundizado en la descripción de principios éticos del Banco, y la implantación del canal de denuncias".

BANGE en cifras

Empleados	Clientes	Agencias	Oficinas de Representación	Cajeros	TPVs
+500	+100.000	29	1	35	+100

Resultados (Millones XAF) – 31/12/2018	
Producto Neto Bancario	Beneficio Atribuido
34.570	4.058

Balance (Millones XAF) – 31/12/2018			
Activo total	Fondos propios	Créditos a la clientela	Depósitos
365.312	34.570	123.723	318.283

Fuente: Cuentas auditadas a 31/12/2018

Premios y reconocimientos



Editores:



Mª Carmen Nchama Nvo Nfono
Directora de Marketing, Comunicación y RSC
carmen.nchama@bannge.com



Loeri Bomohagasi Mansueto
Responsable de Comunicación
mansueto.loeri@bannge.com



Jose María Nchaso Ikaka
Director de Área de Riesgo, Control e Innovación
jose.nchaso@bannge.com



Jacinto Nsue Osa
Director de Área de Operaciones y Negocio
jacinto.nsue@bannge.com

Contacto:

Banco Nacional de Guinea Ecuatorial
Calle Naciones Unidas, Nº 28, APD 430
Malabo, Guinea Ecuatorial
atencionalcliente@bannge.com
+240 222 318 011:
www.bannge.com

BANGE participó en la conferencia SIBOS London 2019

La ciudad de Londres acogió por primera vez, del 23 a 26 de septiembre, la 41ª Edición de SIBOS 2019 y por tercer año consecutivo, el Banco Nacional de Guinea Ecuatorial (BANGE), con un stand propio participa como exhibidor, si bien viene acudiendo como invitado de la organización de manera ininterrumpida desde 2014.

Esta conferencia bancaria mundial reunió en el centro de eventos ExCel de Londres no solo a las mejores instituciones bancarias de todo el mundo, sino también a las nuevas Fintech, proveedores de tecnología y en definitiva a los principales actores de las finanzas a nivel internacional.

En esta 41ª edición concurrieron más de 10.000 delegados, 600 conferenciantes y alrededor de 300 expositores. BANGE, como actor relevante en nuestra subregión, participa como entidad destacada del continente africano, atrayendo a su ***stand D125,*** la atención diaria de más de 50 delegaciones que se interesaron no solo por las oportunidades que ofrece el Banco Nacional de Guinea Ecuatorial, sino también por las posibilidades de inversión en sectores clave de nuestro país.



Como banco destacado, el BANGE es muy apreciado en el contexto bancario y financiero internacional, donde es reconocido igualmente por prestigiosas instituciones y publicaciones internacionales por su fortaleza, calidad y firmeza en el cumplimiento de las exigencias impuestas por la regulación bancaria internacional.

Asimismo, la entidad ecuatoguineana se posiciona en el ámbito nacional e internacional por el crecimiento de sus principales magnitudes y los niveles de solvencia, liquidez, ROI, la fortaleza de su balance, la gestión de sus riesgos, y por ende, en la financiación de proyectos para la diversificación económica de la República de Guinea Ecuatorial.

Por ello, BANGE seguirá apostando por la excelencia, el crecimiento nacional e internacional, el compromiso y la garantía hacia sus clientes para lograr su misión: ***ser el mejor banco.***



Manuel Osa NSUE NSUA: Somos el mejor banco de Guinea Ecuatorial, los logros están a la vista de todos

El Director General del Banco Nacional de Guinea Ecuatorial (BANGE), D. Manuel Osa NSUE NSUA, concedió el 2 de septiembre de 2019, una entrevista a reporteros del canal de televisión nacional ASONGA TV, quienes se acercaron al banco para informarse sobre la creación, el funcionamiento, los logros y los objetivos marcados por nuestra institución financiera.



El Director General Osa NSUE NSUA inició la entrevista señalando que la creación del Banco Nacional de Guinea Ecuatorial parte de la voluntad del Jefe de Estado y de Gobierno, S.E Obiang NGUEMA MBASOGO, de dotar a la República de Guinea Ecuatorial y de nuestro sistema bancario, de una institución bancaria que se encargaría de financiar la economía nacional; y que a fecha de hoy, la actual directiva sigue cumpliendo con esta voluntad.

Relativo al funcionamiento, NSUE NSUA dijo que *"BANGE fue creado en el año 2006 y durante este periodo de tiempo el banco ha conocido varias dificultades y aciertos, y por supuesto muchos desafíos. Bien es cierto que nuestro primer desafío fue expandir nuestros servicios bancarios por todo el territorio nacional con la finalidad de que el pueblo de Guinea Ecuatorial goce de los mismos; y actualmente, si no me equivoco, nos queda por implantarnos en una provincia y en dos distritos. Y bien es cierto que en un tiempo no muy lejano estaremos presentes en estas localidades, y así culminar con este primer y transcendental desafío.*

Otros de los grandes desafíos que tenemos en este momento es el de expandirnos a nivel internacional. Estamos trabajando en la internacionalización de nuestro banco desde hace un par de años, razón por la cual tenemos una oficina de representación en España, que a día de hoy nos está dando muchos frutos positivos desde el punto de vista de la atracción de la actividad de muchas empresas que tienen filiales en Guinea Ecuatorial y que quieran operar en nuestro país, y eso hace que estemos trabajando arduamente para operar en Europa, para aligerar esta operatividad y fortalecer todavía más esos vínculos con estas instituciones. También, nuestras instalaciones en Madrid sirven como oficina de información para personas físicas y entidades que quieren desarrollar una actividad económica o invertir en la diversificación de la economía de nuestro país".

A nivel de África y Asia, ha señalado D. Manuel Osa que el equipo directivo de BANGE desde hace más de un año, está trabajando arduamente en la creación de una filial del banco en Camerún y en la República Popular China. Y que los departamentos competentes del banco están también identificando otros países donde podamos estar presentes.

Respecto a los logros cosechados, El Director General de BANGE ha señalado que *"los logros de nuestro banco están a la vista de todos. El Banco Nacional de Guinea Ecuatorial se ha convertido en el mejor banco que opera en Guinea Ecuatorial porque hemos sabido posicionar nuestra marca en los últimos 6 años. Cierto es que, tal vez muchos a día de hoy no recuerden los grandes problemas que tuvo nuestro banco en sus inicios, pero a fecha de hoy BANGE es un banco estable, solvente, rentable y líquido, y que cumple con todos los estándares a nivel de los ratios prudenciales que exige, no solo los reguladores bancarios de nuestra subregión, sino también a nivel de los estándares internacionales. Razón por la cual estamos recibiendo grandes reconocimientos nacionales e internacionales por la ardua labor que estamos realizando día a día para nuestro banco".*

Concerniente a los objetivos marcados por la institución, figuran en el abanico de actividades varios aspectos relacionados con los pagos electrónicos a los que se quiere asociar el banco. *"Ahora mismo estamos trabajando para que un plazo corto el banco disponga de las tarjetas VISA y MASTERCAD para satisfacer esta necesidad de nuestros clientes. Este tipo de servicios evidentemente son necesarios, razón por la cual nos hemos adherido a la GIMAC (el sistema de pagos mediante tarjeta de la subregión). Actualmente contamos con la autorización de la plataforma de pago UNIONPAY y estamos pasando las correspondientes auditorias de los PCDISs para adherirnos a VISA y MASTERCAD, y a más medios de pagos electrónicos".*

Como colofón, el equipo de ASONGA TV se interesó sobre el aporte del Banco Nacional de Guinea Ecuatorial en la Tercera Conferencia Económica Nacional (III CEN 2019), y de la participación de nuestro banco en la diversificación económica del país. Y en relación a esta cuestión, D. Manuel Osa NSUE NSUA resaltó que *"en primer lugar quiero agradecer al Jefe de Estado y de Gobierno por tomar esta decisión por los temas transcendentales que se debaten y las decisiones que se toman en estas conferencias exitosas. Evidentemente las entidades financieras son actores principales que permiten y contribuyen a la diversificación de una economía; y partiendo de esta base, BANGE como una entidad financiera, financiamos y seguimos financiando a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) y al sector rural de nuestro país para apoyar a estos pequeños empresarios en el emprendimiento de sus actividades económicas".*





"Desde que el banco tomó esta iniciativa, hemos puesto a disposición de los agricultores una cantidad de más de 2.000 millones de XAF, con la finalidad de que los campesinos produzcan bastantes productos y que puedan abastecer los mercados nacionales. Y de esta manera el banco contribuye a la diversificación económica, y haciendo hincapié a los objetivos marcados por la III CEN". Concluyó el Director General de BANGE.



El Banco Nacional de Guinea Ecuatorial recibe a las 24 aspirantes a la corona de Miss Guinea Ecuatorial 2019

Acompañadas por Dña. Consuelo Obiang MBULITO y otros miembros del comité organizador, las concursantes del certamen de Miss Guinea Ecuatorial 2019, fueron recibidas el 3 de septiembre de 2019, por el Director General Adjunto del Banco Nacional de Guinea Ecuatorial (BANGE), D. Pedro Abeso OBIANG EYANG, quien estuvo asistido igualmente de miembros del cuadro directivo y jefes de secciones de nuestra institución bancaria.



La responsable de la organización de Miss Guinea Ecuatorial, se ha encargado de exponer a los responsables de BANGE, el motivo de la visita de las candidatas a la corona del año 2019, cual es, mostrarlas las instalaciones del patrocinador principal del certamen. Donde posteriormente las representantes de los diferentes distritos y municipios del país se presentaron.

Así mismo, el Director General Adjunto por su parte informó a las concursantes sobre el funcionamiento, la importancia y el posicionamiento de BANGE, y del sector bancario en general; a la par de responder a la múltiples cuestiones presentadas por las concursantes.

Banco Nacional de Guinea Ecuatorial
El banco de todos
BANCA ONLINE
Acceso a tus cuentas en todas partes
SOMOS TU BANCO
atencionalcliente@bannge.com • www.bannge.com

La República de Guinea Ecuatorial acogió la XII Reunión de la Comisión Técnica del GABAC

El Gran Hotel Djibloho acogió del 23 al 27 de septiembre de 2019, la XII Reunión de la Comisión Técnica del Grupo de Acción Contra el Blanqueo de Capitales de África Central (GABAC), bajo la presidencia del Director General de la Agencia Nacional de Investigación Financiera (ANIF) de Guinea Ecuatorial, D. Luciano Ela EBANG.

La presencia del Banco Nacional de Guinea Ecuatorial (BANGE) en dichas sesiones de trabajo ha sido efectiva con la participación de su corresponsal en la ANIF, D. Edmundo Rafael NGUEMA OKO, como miembro de la delegación.

A las sesiones de trabajo, participaron igualmente representantes y delegaciones de los siete países de la GABAC (República Centro Africana, Congo, Gabón, Camerún, Chad y la República Democrática del Congo), respectivamente.

Así mismo, la delegación de la República de Guinea Ecuatorial, representada por el Director General de la ANIFGE y su equipo técnico, estuvieron acompañados por los representantes de los sujetos obligados de diferentes sectores y de los corresponsales de las instituciones financieras y aseguradoras, de Aduanas, de la BEAC; y representantes delos ministerios de Justicia, Culto e Instituciones Penitenciarias, y de Seguridad.

La agenda incluía 3 puntos fundamentales: la presentación y adopción del informe del Grupo de Trabajo sobre Evaluaciones y Conformidad (GTEC); la presentación y adopción del informe del Grupo de Trabajo sobre Riegos, Tendencias y Métodos (GRTM); y los comentarios sobre los informes de la Secretaría Permanente del GABAC.

Otros puntos de interés fueron abordados durante la reunión, tales como la presentación y adopción del informe del GTEC; la presentación y adopción del informe del GRTM; y el III Informe de Guinea Ecuatorial. Donde nuestro país, después de las consideraciones y discusiones, el pleno decidió mantenerlo en un estatus de Seguimiento Regular. Debiendo, no obstante, seguir trabajando sobre las recomendaciones dadas:

1. Alentar a los tribunales a que se ocupen de los casos de blanqueo de capitales, directamente o en relación con los delitos subyacentes y de los casos de financiación del terrorismo.
2. Aplicar, mediante directrices y otros medios, las disposiciones del reglamento CEMAC de 2016, relativas al deber de vigilancia respecto a los clientes.
3. Establecer un mecanismo para la producción de estadísticas del LAB/CFT.
4. Acelerar el proceso de adhesión de ANIFGE al grupo EGMONT y el de las aduanas de Guinea Ecuatorial a la OMA.
5. Acelerar el proceso de ratificación de los instrumentos jurídicos relacionados con la cooperación internacional adoptados en el marco de las comunidades CEMAC-ECCAS.
6. Continuar con las acciones de sensibilización LAB/CFT, así como la difusión del reglamento CEMAC del 11 de abril de 2016.
7. Y hacer efectivos los controles de los órganos de regulación y supervisión de todas las entidades sujetas al cumplimiento LAB/CFT.

Por **Edmundo Rafael NGUEMA OKO**



Banco Nacional
de Guinea Ecuatorial

El banco de todos

CRÉDITO ESCOLAR



Guinea Digital

- TASA : 7,5%
- FECHA : 01 JULIO AL 15 DE SEPTIEMBRE
- PERIODO DE GESTIÓN : 72 HORAS



SOMOS TU BANCO

+240 222 318 011 • atencionalcliente@bannge.com • www.bannge.com

El futuro de los bancos de desarrollo en discusión mientras los altos funcionarios se reúnen en la XX Reunión Anual

Altos funcionarios de las principales instituciones financieras del mundo concluyeron su vigésima reunión anual en Abidján, en la sede del Banco Africano de Desarrollo (BAD). Los secretarios de las Instituciones Financieras Internacionales (IFI), se reunieron del 11 al 13 de septiembre de 2019.

La reunión coincide con un impulso renovado para la Agenda de Desarrollo de África. La institución anfitriona, el Banco Africano de Desarrollo, está en proceso de presionar para que los accionistas aumenten el capital en general y acelerar el crecimiento en el continente.

Vincent NMEHIELLE, Secretario General del Grupo del Banco Africano de Desarrollo, inició los procedimientos estableciendo la agenda, que según dijo, fue informada por la Troika del Banco Mundial, el Banco Africano de Desarrollo y el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura.

"Estas interacciones son muy importantes ya que nos brindan la oportunidad de compartir experiencias sobre desafíos, responsabilidades y cómo se pueden abordar estos desafíos", dijo NMEHIELLE.

Las deliberaciones de Abidján buscaron consolidar los resultados de la reunión del grupo en Bali, Indonesia, hace un año, cuando los temas incluían la eficiencia económica, la participación de las comunidades locales y las empresas, y por ende, la seguridad.

El Vicepresidente Senior del BAD, Charles BOAMAH, en su intervención dijo que *"para el Banco Africano de Desarrollo, este es un año crucial. Un año en el que se toman decisiones muy importantes sobre qué tipo de banco queremos tener para los próximos 20 años"*, - haciendo mención sobre el aumento del capital general-.

El encuentro de Abidján abordó la efectividad de la junta directiva de las IFI, ampliando el rol de los comités de la Junta, apoyando los comités y fortaleciendo las relaciones entre la junta y la gerencia. En esta misma cita, los delegados escucharon disertaciones sobre el impacto de la geopolítica en la participación accionaria, las innovaciones tecnológicas en torno a los negocios de la junta y las reformas de supervisión y gobernanza.

A este foro acudieron alrededor de 50 participantes de 19 instituciones financieras internacionales; tales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Europeo de Inversiones, el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Asiático de Inversión e Infraestructura.

Fuente: **www.afdb.org**



El BDEAC y el CDB firman un acuerdo de cooperación

El martes 10 de septiembre, el Alto Comisionado para el Banco de Desarrollo de China (CDB), D. Jianhuo ZHAO y el Presidente del Banco de Desarrollo de los Estados de África Central (BDEAC), D. Fortunato Ofa MBO NCHAMA, procedieron a la firma del acuerdo consistente en un memorando de cooperación para apoyar mejor la inversión directa en África Central.

En el marco del V Foro de Inversión en África que se ha celebrado en Congo Brazzaville, del 10 al 12 del presente mes de septiembre, las dos instituciones financieras de desarrollo han firmado este acuerdo, a través del cual el CDB pondrá a disposición de la financiación del BDEAC; la cual se realizará en forma de una línea de crédito para la realización de amplios programas de desarrollo de las PYMES y proyectos relacionados con la diversificación de las economías de la CEMAC contenidos en la cartera de BDEAC.

El memorando en cuestión conllevará entre otros temas, la financiación de importaciones de China para apoyar a los países de la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC) en el proceso de industrialización de sus economías, a través del procesamiento de materias primas que generan importaciones masivas de equipos y, para apoyar la financiación del comercio ahora integrado en las áreas de intervención de BDEAC tras la expansión de su gama de herramientas.

Este marco de cooperación fortalecerá así el comercio bilateral entre China y la CEMAC, así como los vínculos de inversión a través de la cooperación en el sector financiero, en las áreas de infraestructura, energía, desarrollo, industria, agricultura, pymes, facilitando el intercambio de información, formación y asesoramiento y sobre todo la mejora del bienestar de las poblaciones en estos países.

Las dos instituciones reconocen recíprocamente que, al profundizar su cooperación y colaboración, teniendo en cuenta sus respectivas ventajas comparativas, aumentarán el alcance y la efectividad de sus actividades en beneficio de los países de la CEMAC.

Asimismo, el BDEAC ya se ha beneficiado de dos líneas de crédito para financiar las PYME y PMI de la CEMAC, operaciones que continúan avanzando satisfactoriamente. Por tanto, se fomentan tales asociaciones siempre que sea posible y apropiado para ambas instituciones financieras.

Fuente: **www.guineaecuatorialpress.com**



Mercados Financieros

El pesimismo de los mercados agita la calma estival. Lejos de un verano tranquilo, la intensificación de las tensiones comerciales y ge políticas que se describen en las siguientes páginas de este informe desembocó, en los mercados financieros, en preocupación sobre las perspectivas económicas globales y dio lugar a un aumento de la aversión al riesgo. El episodio se saldó con retrocesos de las bolsas, un aumento de las primas de riesgo sobre la deuda corporativa de peor calidad y una huida hacia activos considerados más seguros, que hundió todavía más los principales tipos de interés soberanos y provocó salidas de capital de las economías emergentes (las mayores desde noviembre de 2016, según datos del Institute of International Finance). Además, el intercambio de amenazas arancelarias entre EE. UU. y China se acentuó con la depreciación del renminbi, que cruzó la barrera de los 7 yuanes por dólar por primera vez desde 2008. En este contexto de inquietud, las miradas de los inversores viraron hacia la Fed y el BCE, con la expectativa implícita de que adoptarán una política monetaria ampliamente acomodaticia en los próximos trimestres. Ambos vuelven a escena en septiembre, cuando deberán balancear el desasosiego de las cotizaciones financieras y la intensificación de la incertidumbre con unos indicadores económicos que, a pesar de haberse desacelerado, no parecen dibujar un escenario tan negativo como el que agitó los mercados en verano.

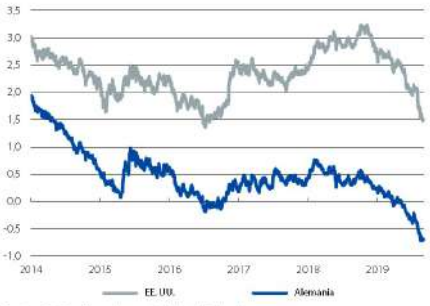
Principales bolsas internacionales
Índice (100 = enero 2017)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Bloomberg.

Las bolsas sufren correcciones, pero se recuperan. La escalada de las tensiones comerciales entre EE. UU. y China sacudió las bolsas internacionales y, en la primera semana de agosto, los principales índices llegaron a acumular pérdidas superiores al 5% y registraron las peores sesiones del año. Esta zozobra inicial dio paso a un tono errático, en unas últimas semanas de agosto en las que se combinaron sesiones de recuperación (sustentadas en algunas declaraciones conciliatorias) con otras de nuevos retrocesos. Ello, sumado al comportamiento más apacible registrado en julio, permitió a los parqués bursátiles moderar las pérdidas en el conjunto de julio y agosto, tanto en EE. UU. (S&P 500 –0,5%) como en Europa (Eurostoxx 50 –1,4%, DAX –3,7%, CAC –1,1%, MIB +0,4%, Ibex –4,2% y PSI –4,9%). Sin embargo, en ambas regiones las cotizaciones de los sectores «cíclicos» (es decir, aquellos más sensibles al ciclo económico) tuvieron un desempeño claramente inferior al de los «defensivos» (cuyo crecimiento de los beneficios es poco sensible al ciclo), reflejo de las dudas sobre el crecimiento que generan las tensiones comerciales. Las economías emergentes, por su parte, terminaron con retrocesos más marcados (índices MSCI para Asia emergente y América Latina– 5,9% y –8,5%, respectivamente).

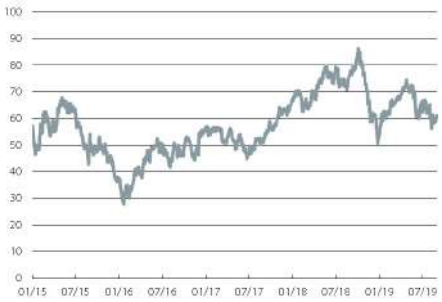
Rentabilidad de la deuda pública a 10 años
(%)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Bloomberg.

Los temores recesivos se concentran en la renta fija. Mientras que, a pesar de las correcciones del verano, las cotizaciones bursátiles siguen en cotas relativamente elevadas (especialmente en EE. UU.), los tipos de interés soberanos reflejan un panorama más sombrío. Si en el anterior Informe Mensual ya comentábamos que los tipos de EE. UU. y Alemania habían disminuido hasta mínimos, a lo largo del verano estos han seguido hundiéndose (–51 p. b. y –37 p. b., respectivamente) ante el temor a un deterioro acentuado de la economía y la expectativa de una respuesta de política monetaria acomodaticia. Es más, en EE. UU. la curva de tipos acentuó su inversión, con un tipo soberano a 10 años unos 50 p. b. y 5 p. b. por debajo de los tipos a 3 meses y 2 años, respectivamente (lo que, históricamente, ha anticipado una entrada en recesión, como hemos analizado en la nota «Sobre la inversión de la curva de tipos: ¿preludio de recesión?» disponible en www.caixabankresearch.com). En Europa, por su parte, las primas de riesgo se mantuvieron contenidas y la reducción de los tipos soberanos hasta nuevos mínimos históricos fue generalizada entre los países del núcleo (tipo a 10 años de Alemania: –0,70% y Francia: –0,40%) y de la periferia (España: 0,11% y Portugal: 0,13%), mientras que en Italia la prima de riesgo disminuyó con fuerza (–110 p. b.) ante la perspectiva de un nuevo Gobierno de coalición menos beligerante con Europa.

Precio del petróleo Brent
(Dólares por barril)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Bloomberg.

Las materias primas y las divisas emergentes se ven arrastradas por la volatilidad financiera. En otro reflejo de los temores de los mercados a un deterioro acentuado de la demanda, a lo largo del verano, la mayoría de índices de materias primas (productos agrícolas, metales y energía) flexionaron a la baja. En el caso concreto del petróleo, el precio del barril de Brent retrocedió cerca de un 10% en el conjunto de julio y agosto a pesar de que, en su reunión del 1 y 2 de julio, la OPEP y sus socios acordaron extender el acuerdo de recortes a la producción de crudo hasta marzo de 2020 (recorte de 1,2 millones de barriles por día respecto a los niveles producidos en octubre de 2018). Por su parte, la práctica totalidad de las divisas emergentes se debilitó frente al dólar estadounidense.

Fuente: **CaixaBank Research**

La importancia de la contabilidad para las PYMES

Las pequeñas y medianas empresas son seguramente las que más difícil lo tienen a la hora de gestionar y organizar su día a día para resultar competitivas. Hay muchísimas áreas de trabajo que las PYMES tienen que dominar y en muchas ocasiones, debido a la falta de recursos esto se complica. Una de las áreas críticas que toda pequeña o mediana empresa debe dominar es la contabilidad, se trata de un apartado clave dentro de cualquier empresa que las PYMES pueden gestionar a través de programas de contabilidad adaptados a su modelo de actividad.



La organización, la clave del éxito

Llevar la contabilidad de forma organizada es fundamental, no sirve de nada si se quiere llevar la contabilidad al día a través de multitud de documentos Excel u otro tipo de sistema, incluso hay empresas que hoy en día siguen llevando la contabilidad en papel, cuando se puede encontrar programas de contabilidad que permitan hacerlo todo de forma organizada y cómoda, pudiendo organizar el trabajo de una forma muchísimo más cómoda y sistematizada.

Este tipo de programas pueden ser utilizados por múltiples usuarios que pueden colaborar en un único entorno, de esta forma, todos los usuarios conocen a la perfección el entorno y pueden comprender cuáles son los últimos cambios introducidos en el sistema. Organizar la contabilidad es clave para el éxito dentro de la empresa, porque sin ella no se puede tener una visión clara de la facturación del negocio, del flujo de caja y otras cuestiones que resultan fundamentales para la vida y el éxito de cualquier negocio.

Extraer información clave para progresar

La contabilidad no es simplemente una tarea que consiste en anotar números para realizar sumas o restas, la contabilidad va mucho más allá y permite, si se lleva al día y la gestionamos adecuadamente, obtener información clave para que el negocio pueda progresar. Gracias a la contabilidad se puede hacer previsiones económicas que permitirán abordar nuevos proyectos, si se conoce a la perfección cual es el flujo de caja, se puede hacer estimaciones sobre lo que tenemos disponible para hacer contrataciones, para abordar compras importantes o cualquier otra acción que se quiera llevar a cabo.

Por otro lado, si se conoce de forma anticipada lo que tenemos que pagar, y sabemos que es lo que tenemos, también podremos jugar hábilmente con el dinero disponible para no tener problemas a la hora de pagar a nuestros proveedores y poder siempre tener una buena imagen, de solvencia, etc.



Por **Jose María NCHASO IKAKA**

Banco Nacional
de Guinea Ecuatorial

El banco de todos

Cuenta JOVEN BANGE

Para estudiantes entre 18 y 25 años



SOMOS TU BANCO

Ven a tu oficina más cercana e infórmate : www.bannge.com



Mercados Financieros Internacionales: Principales indicadores

Tipos de cambio

	31-ago	30-jun	Variación mensual (%)	Variación acum. en 2019 (%)	Variación interanual (%)
EUR/USD (dólares por euro)	1,098	1,137	–3,4	–4,2	–5,3
EUR/JPY (yenes por euro)	116,830	122,660	–4,8	–7,2	–9,3
EUR/GBP (libras por euro)	0,904	0,896	0,9	0,6	1,0
USD/JPY (yenes por dólar)	106,280	107,850	–1,5	–3,1	–4,3

Materias primas

	31-ago	30-jun	Variación mensual (%)	Variación acum. en 2019 (%)	Variación interanual (%)
Índice CRB de materias primas	387,2	407,9	–5,1	–5,4	–5,9
Brent ($/barril)	60,4	66,6	–9,2	12,3	–21,9
Oro ($/onza)	1.520,3	1.409,5	7,9	18,5	26,5

Renta variable

	31-ago	30-jun	Variación mensual (%)	Variación acum. en 2019 (%)	Variación interanual (%)
S&P 500 (EE. UU.)	2.926,5	2.941,8	–0,5	16,7	0,9
Eurostoxx 50 (eurozona)	3.426,8	3.473,7	–1,4	14,2	1,0
Ibex 35 (España)	8.812,9	9.198,8	–4,2	3,2	–6,2
PSI 20 (Portugal)	4.887,6	5.137,5	–4,9	3,3	–9,9
Nikkei 225 (Japón)	20.704,4	21.275,9	–2,7	3,4	–9,5
MSCI emergentes	984,3	1.054,9	–6,7	1,9	–6,8

EUREKEANDO
GUINEA ECUATORIAL

TOUR OPERADOR

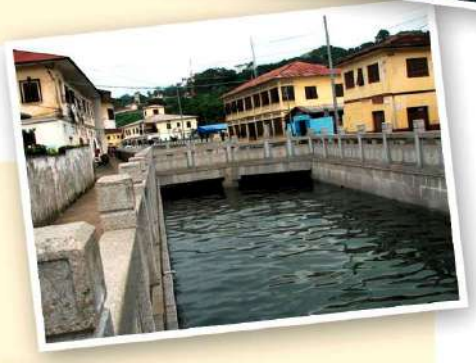
BIOKO

VUELTA A LA ISLA



1 INCLUYE

- Peajes
- Transporte
- Guía
- Almuerzos



2 VISITAMOS

- Pico Basile
- Puente Cope
- Moka
- Batete
- Luba



3 PRECIO

55.000xaf/persona
Suplemento 15.000axf autorizacion (solo expatriados)
Para grupos de 10 personas mínimo

C/ La Libertad 623 - Malabo (Bioko Norte) - Telf.: 555 982 589
malabo@viajaypuntotravel.com

Buenas prácticas para la gestión comercial

El objetivo de toda gestión comercial es ayudar a mejorar globalmente la actividad comercial en la entidad en base a las mejores prácticas conocidas, poniendo esfuerzo, sistemática y disciplina ante cualquier iniciativa de cambio que se produzca.

La implementación de buenas prácticas para la gestión comercial debe asegurar una gestión del cambio positivo y cultural que supone que los Directivos, Jefes de agencias y Gestores comerciales de una entidad se comporten como asesores para sus clientes de acuerdo con las políticas y la sistemática definida por la entidad en su Modelo Comercial.

Las buenas prácticas para la gestión comercial requieren una capacidad de obrar capaz de reflexionar en aspectos como ***el sistema comercial de la entidad, las carteras de clientes y la acción comercial, el seguimiento y los resultados,*** poniendo una atención muy especial en la sensibilidad de la red.

Varios son los aspectos para tener en cuenta en la buena gestión comercial:

A. Sistema Comercial de la entidad

- Conocer cómo se organizan comercialmente las sucursales, agencias o puesto de ventas de la entidad.
- Evaluar si cada sucursal, agencia o puesto de venta vende a su manera y planifican sus ventas.
- Determinar si hay una modelo de venta y de contacto formalizado, si se sigue y si es diferenciadamente por segmento.
- Determinar cuántos contactos gestiona cada gestor comercial a la semana, cuántas acciones son comerciales y cuántas operativas.
- Evaluar sin las reuniones comerciales sirven de mucho y si existe alguna gestión comercial que se deja desatendida o se escapa en la entidad por falta de motivación, seguimiento y de método.
- Conocer los directores de Zona que tan sólo dirigen y aquellos que son realmente supervendedores; etc.

B. Las Carteras de clientes y la acción comercial

- Determinar si las carteras de clientes del gestor comercial tienen un tamaño adecuado y los clientes que conoce de verdad en su cartera.
- Evaluar si existe una metodología para trabajar con las carteras de clientes, si el gestor comercial les dedica el mismo tiempo a todos los clientes de su cartera de clientes o tan sólo dedica más tiempo a los mejores clientes.
- Determinar si tienen claro la red de comercial sobre qué es un "buen" cliente para la entidad; etc.

C. El Seguimiento y los resultados.

- Determinar los gestores comerciales, agencias y secciones de la entidad que logran sus objetivos y del porqué determinados centros de costes o gestores comerciales de la entidad no logran sus objetivos.
- Fijar proyecciones para los mejores resultados.
- Analizar si el seguimiento es sólo por resultados o también por actividad.
- Determinar cuántos clientes se consiguen de forma proactiva o reactiva.
- Analizar si existe un control real sobre el rendimiento de la Red de ventas, así como de las causas del rendimiento positivo o negativo de la misma.
- Calcular realmente el grado de éxito y de retorno de la inversión de las campañas de marketing; etc.

Algunas cuestiones para revisar en las entidades comerciales son la metodología de trabajo en la red, cómo se buscan oportunidades, quién vende realmente, cómo se organizan las oficinas para vender, métricas comerciales, planificación, conocimiento de producto y conocimiento de clientes, cultura comercial, proactividad, reactividad, zona de confort; etc.

Son las siguientes sin más preámbulo las buenas prácticas que quiero compartir:

- Gestión impecable de la cartera de clientes
- Plan de marketing y ventas, la brújula del área comercial
- Implementar un cuadro de mando valioso
- Disponer de un canal de atención al cliente inmejorable "Haz sentir a tus clientes que los tratas como nadie"
- Fomenta la innovación y la mejora continua en toda el área comercial
- Estimar el potencial de compra de los clientes y fomentar la venta cruzada
- La formación es un pilar básico en el área comercial

Ahora bien, una buena experiencia comercial ha de demostrar que sí existen ciertas "buenas prácticas generales" que permiten si se ejecutan adecuadamente ***potenciar las ventas, impulsar el conjunto del área comercial, y dirigir de manera más eficaz y eficiente la fuerza de ventas.***



Por **Primo Emilio Ndong MANSOGO MAYE**



Calendario ortográfico

agosto



septiembre



SUDOKU

NIVEL FÁCIL

						3	6	
	9			4			5	
5	2	7	6		3	4	1	
		6				5	8	4
				8	6		2	3
4		8	2				9	6
				5				
			3		4			
	7	4	9		2			5

CÓMO SE JUEGA

El sudoku consiste en una cuadrícula de 9 x 9 casillas (es decir 81), dividido en 9 "cajas" de 3 x 3 casillas. Al comienzo del juego solo algunas casillas contienen números del 1 al 9. El objetivo del juego es llenar las casillas restantes también con cifras del 1 al 9, de modo que en cada fila, en cada columna y en cada "caja" aparezcan solamente esos nueve números sin repetirse.

NIVEL DIFÍCIL

						7		
	7	5		2		8		
	6	4					5	
		1			4	9		
		7	3			4		8
2				9				
	5		6	8		1		4
		2	4		9	3		7
4		6				5		

SOLUCIONES ANTERIORES

NIVEL FÁCIL

8	4	1	5	2	7	3	6	9
6	9	3	8	4	1	2	5	7
5	2	7	6	9	3	4	1	8
2	3	6	1	7	9	5	8	4
7	5	9	4	8	6	1	2	3
4	1	8	2	3	5	7	9	6
3	6	2	7	5	8	9	4	1
9	8	5	3	1	4	6	7	2
1	7	4	9	6	2	8	3	5

NIVEL DIFÍCIL

3	2	8	1	4	5	7	9	6
1	7	5	9	2	6	8	4	3
9	6	4	7	3	8	2	5	1
6	8	1	5	7	4	9	3	2
5	9	7	3	6	2	4	1	8
2	4	3	8	9	1	6	7	5
7	5	9	6	8	3	1	2	4
8	1	2	4	5	9	3	6	7
4	3	6	2	1	7	5	8	9



Banco Nacional de Guinea Ecuatorial

El banco de todos



> AGENCIA BANCA PRIVADA MALABO
Avda. de la Independencia, Malabo
00240 555 596 582
Jefe de agencia:
Angélica Nomayong Esono Oyana
angelica.nomayong@bannge.com
Jefe de operaciones:
María José Huesca Baril
maria.huesca@bannge.com

> AGENCIA ELA NGUEMA
C/ 3 de Agosto, Malabo
00240 222 279 550
Jefe de agencia:
Teodoro Ndong Obama Ayecaba
teodoro.ndong@bannge.com
Jefe de operaciones:
Evangelina Oye Ngua
evangelina.oye@bannge.com

> AGENCIA TESORERÍA - AEROPUERTO
Sede Tesorería Gral. del Estado, Malabo
00240 222 255 291
Jefe de agencia:
Paciencia Biye Asumu
paciencia.asumu@bannge.com

> AGENCIA SEMU
B/ Semu, Malabo
00240 222 080 515
Jefe de agencia:
Cleto Damian Mia Ntutumu
cleto.mia@bannge.com
Jefe de operaciones:
Anastasia Mbeng Engonga
anastasia.mbang@bannge.com

> AGENCIA LUBA
Distrito de Luba, Luba
00240 222 547 136
Jefe de agencia:
Lidia Momokabo Opo
lidia.opo@bannge.com
Jefe de operaciones:
Encarnación Elako Moka
elako.moka@bannge.com

> AGENCIA NGOLO
B/ Ngolo, Bata
00240 222 273 032
Jefe de agencia:
Herminia ObomoBongoho
herminia.obono@bannge.com
Jefa de operaciones:
Sonia Nzomio Sota
sonia.sota@bannge.com

> AGENCIA LOS COCOS
B/ Los Cocos, Bata
00240 222 274 441
Jefe de agencia:
Antonia Mokuy Ondo
antonia.mokuy@bannge.com
Jefe de operaciones:
Fabiola Mbasogo Bakale Mikue
fabiola.mbasogo@bannge.com

> AGENCIA MBINI
B/ Comunidad Central, Mbini
00240 222 555 689
Jefe de agencia:
Francisco Crispín Mabale Ndong
francisco.mabale@bannge.com
Jefe de operaciones:
Juan Pablo Ndong Asumu
pablo.ndong@bannge.com

> AGENCIA EVINAYONG
Casco Urbano, Evinayong
00240 222 252 371
Jefe de agencia:
Juan Francisco Ndong Mabale
juan.ndong@bannge.com
Jefa de operaciones:
Felisa Odong Engonga
felisa.odang@bannge.com

> AGENCIA AÑISOK
Carretera Añisok, Oyala
00240 222 654 737
Jefe de agencia:
Vidan Ondo Obama Nsegue
vidal.ondo@bannge.com
Jefa de operaciones:
Angelina Purpetua Angono
angelina.angono@bannge.com

> AGENCIA AKONIBE
C/ Mba Sima, Akonibe
00240 222 633 140
Jefe de agencia:
Ramón Abaha Nze Mbasogo
ramon.abaha@bannge.com
Jefe de operaciones:
Jose Ivan Nguema Bee
jose.nguema@bannge.com

> AGENCIA KOGO
C/ Cogo Chico, Kogo
00240 222 501 105
Jefe de agencia:
Ubaldo Nsue Nsue Mangue
ubaldo.nsue@bannge.com
Jefa de operaciones:
Clara Uto Mba
clara.mba@bannge.com

> AGENCIA AKURENAM
Casco Urbano, Akurenam
00240 222 643 005
Jefe de agencia:
Jesús Micha Obiang Oyana
jesus.obiang@bannge.com
Jefe de operaciones:
Enrique Nze Nze Akara
enrique.nze@bannge.com

> AGENCIA NSOK NSOMO
B/ Oriente, Nsok Nsomo
00240 222 289 094
Jefe de agencia:
Restituto Eko Micha Nkene
restituto.eko@bannge.com
Jefa de operaciones:
María Pilar Andeme Nguema Nsuga
pilar.andeme@bannge.com

> AGENCIA NACIONES UNIDAS
C/ Naciones Unidas, nº 28, Malabo
00240 222 259 706
Jefe de agencia:
Almudena Ilda Mangue Nsi
almudena.ilda@bannge.com
Jefe de operaciones:
Basilisa Nguema Angue
basilisa.obono@bannge.com

> AGENCIA HASSAN II
Avda. Hassan II, Malabo
00240 222 745 048
Jefa de agencia:
Silvia Nzang Sima
silvia.nzang@bannge.com
Jefa de operaciones:
Ángela Jesusa Andeme Ekomo
jesusa.andeme@bannge.com

> AGENCIA BIKATANA
C/ Basilé Bubi - CNDDGE, Malabo
Jefa de agencia:
Maura Milam Obi
maura.milam@bannge.com
Jefa de operaciones:
Agripino Obono Efua
agripino.obono@bannge.com

> AGENCIA BANEY
Distrito de Baney, Baney
00240 222 208 265
Jefa de agencia:
Belinde-Mercedes Mbili Asumu Nchama
belinda.mbili@bannge.com
felisa.odang@bannge.com

> AGENCIA ABAYAK
Abayak, Bata
00240 222 540 028
Jefe de agencia:
Esther Molongua Ngore
esther.molongua@bannge.com
Jefe de operaciones:
Vicente Mba Ela
vicente.mba@bannge.com

> AGENCIA NKOANTOMA
B/ Nkoantoma, Bata
00240 222 290 926
Jefe de agencia:
Domingo Eworo Bayeme
domingo.eworo@bannge.com
Jefa de operaciones:
Catalina Nchama Asumu
catalina.asumu@bannge.com

> AGENCIA BANCA PRIVADA BATA
B/ Abayak, Bata
00240 222 563 707
Jefe de agencia:
Catalina Maye Ondo
catalina.maye@bannge.com
Jefe de operaciones:
Juvenal Mbomio Nvo Martínez
juvenal.nvo@bannge.com

> AGENCIA EBEBIYIN
C/ Salvador Ndong Ekang, Ebebiyin
00240 222 280 089
Jefe de agencia:
Carmelo Eku Nka
carmelo.eku@bannge.com
Jefa de operaciones:
Esperanza Obone Mba Mba Makina
esperanza.obono@bannge.com

> AGENCIA MONGOMO
C/ Miami, Mongomo
00240 222 672 626
Jefe de agencia:
José Esono Obama
jose.esono@bannge.com
Jefe de operaciones:
Vicente Abeso Esono
vicente.abeso@bannge.com

> AGENCIA NIEFANG
Casco Urbano, Niefang
00240 222 633 140
Jefe de agencia:
Juan Tomas Enzema Esono Medja
juan.esono@bannge.com
Jefe de operaciones:
Benjamín Nze Ondo
benjamin.nze@bannge.com

> AGENCIA MICOMISENG
C/ Zona B, Micomiseng
00240 222 614 420
Jefe de agencia:
Pedro Mba Abegue
pedro.mba@bannge.com
Jefe de operaciones:
Juan Micha Engo
juan.micha@bannge.com

> AGENCIA NSORK
Nsork
00240 222 534 309
Jefe de agencia:
Isidoro Nguema Mba Nsang
isidoro.mba@bannge.com
Jefe de operaciones:
Ramón Santiago Ndong
ramon.ndong@bannge.com

> AGENCIA DJIBLOHO
Djibloho
00240 222 535 395
Jefe de agencia:
Martín Esomba Obiang
martin.esomba@bannge.com
felisa.odang@bannge.com

>OFICINA REPRESENTACIÓN BANGE MADRID
C/ Serrano, 106 28006, Madrid
Comercial:
Anatolón Mia Ntutumu
anatolon.mia@bannge.com
Comercial:
Rafael García Rodríguez
0034 636488965 / 00240 222 761 533
rafael.garcia@bannge.com
Comercial:
Julio Cesar Micha Nfono
julio.micha@bannge.com

SOMOS TU BANCO

+240 222 318 011 • atencionalcliente@bannge.com • www.bannge.com