



# **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
ESCUELA INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO  
EXTERIOR**

**CARRERA FINANZAS**

## **TESIS DE GRADO**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERAS EN FINANZAS**

**TEMA:**

*“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE LA AGENCIA DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO EN EL CANTÓN COLTA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO”*

Amaguaya Sisa Hilda Elizabeth

Castro Castro Benilda Araceli

RIOBAMBA- ECUADOR

**2012**

# CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

---

Ing. Norberto Hernán Morales Merchán  
**Director de Tesis**

---

Dr. C. Edgar Segundo Montoya Zúñiga  
**Miembro del Tribunal**

## DEDICATORIA

*El presente trabajo se lo dedico en especial a Dios por llenarme de sabiduría y constancia, a mis padres por el apoyo incondicional para culminar mi carrera, a mis hermanos por ser mi guía y fortaleza, a los seres especiales por sus bendiciones, y a mi novio por estar conmigo siempre y por su apoyo ilimitado.*

*Quienes me han brindado su apoyo incondicional, para hacer de mí una profesional.*

*Castro Araceli*

*Al cumplir una meta importante en mi vida de superación, dedico el presente trabajo fruto de mi esfuerzo y constancia a mi Padre Dios Jehová por guiarme y abrirme las puertas para alcanzar éxitos en la vida.*

*A mi Esposo Edison y a mis hijos Dayana y Matías, quienes con nobleza y entusiasmo me entregaron su apoyo y sembraron en mí la esperanza de triunfar.*

*Elizabeth Amaguaya.*

## AGRADECIMIENTO

*Nuestro eterno agradecimiento a DIOS, nuestro creador, por darnos la vida y permitirnos disfrutar día a día de los éxitos alcanzados con su sabiduría y constancia; ya que sin él no hubiéramos podido realizar el presente Trabajo Investigativo.*

*A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, fuente del saber, por el apoyo y por formar profesionales de valioso nivel y capaces de servir a la sociedad.*

*A nuestro Director de Tesis – Ing. Norberto Morales y al Dr. Edgar Montoya, quienes con su paciencia y generosidad nos impartieron sus conocimientos para el desarrollo de la presente investigación.*

*A nuestros Padres, por haber apoyado con amor nuestra carrera, a fin de ser profesionales a carta cabal, con ética y moral.*

*Ya todas aquellas personas que intervinieron de una u otra manera en la realización de nuestro trabajo.*

## ÍNDICE GENERAL

|   |          |
|---|----------|
| Portada.....  | I        |
| Certificaciones.....  | II       |
| Dedicatoria.....  | III      |
| Agradecimiento.....   | IV       |
| Índice.....   | V        |
| <br>  |          |
| <b>INTRODUCCIÓN.....</b>  | <b>1</b> |
| <br>  |          |
| <b>CAPITULO I</b>   |          |
| <br>  |          |
| <b>1 Generalidades de la banca del ecuador.....</b>                       | <b>4</b> |
| <br>  |          |
| <b>1.1 Antecedentes de la banca.....</b>                                  | <b>4</b> |
| <br>  |          |
| <b>1.2 Banco Nacional de Fomento.....</b>                                 | <b>4</b> |
| <br>  |          |
| <b>1.2.1 Identificación de la empresa.....</b>                            | <b>4</b> |
| <br>  |          |
| <b>1.2.2 Dirección.....</b>   | <b>4</b> |
| <br>  |          |
| <b>1.2.3 Inicio de operaciones.....</b>                                   | <b>5</b> |
| <br>  |          |
| <b>1.2.4 Actividad.....</b>   | <b>5</b> |
| <br>  |          |
| <b>1.2.5 Reseña histórica.....</b>  | <b>6</b> |
| <br>  |          |
| <b>1.2.6 Alianzas estratégicas.....</b>                                   | <b>9</b> |
| <br>  |          |
| <b>1.2.7 Estructura Administrativa del Banco Nacional de Fomento.....</b> | <b>9</b> |
| <br>  |          |
| <b>1.2.7.1 Directorio.....</b>  | <b>9</b> |

|   |    |
|---|----|
| 1.2.7.2 Estructura administrativa y funcional del BNF.....    | 11 |
| 1.2.7.2.1 Triángulo de Niveles del BNF.....                   | 11 |
| 1.2.7.2.2 Niveles de la estructura orgánica del BNF.....      | 12 |
| 1.2.7.3 Estructura de las Zonales, sucursales y agencias..... | 15 |
| 1.2.7.3.1 Sucursales zonales.....                             | 15 |
| 1.2.7.3.2 Organigrama de la entidad BNF zonal Riobamba.....   | 16 |
| 1.3 Sucursal Riobamba.....                                    | 17 |
| 1.3.1 Misión.....   | 18 |
| 1.3.2 Visión.....   | 18 |
| 1.3.3 Objetivos.....  | 18 |
| 1.3.4 Principios.....   | 19 |
| 1.3.5 Valores institucionales.....                            | 19 |
| 1.3.6 Servicios bancarios.....                                | 19 |
| 1.3.6.1 Estructura del proceso de créditos.....               | 21 |
| 1.3.6.2 Estructura del proceso de servicios.....              | 22 |
| 1.4 Política del estado en relación del BNF.....              | 23 |

## **CAPITULO II**

|                            |    |
|----------------------------|----|
| 2. Estudio de mercado..... | 26 |
| 2.1 Justificación.....     | 27 |
| 2.2 Objetivos.....         | 28 |

|  |    |
|--|----|
| 2.2.1 General.....                                       | 28 |
| 2.2.2 Específicos.....                                   | 28 |
| 2.3 Metas.....   | 28 |
| 2.4 Preguntas directrices.....                           | 29 |
| 2.5 Finalidad del proyecto.....                          | 30 |
| 2.6 Cálculo de la muestra.....                           | 31 |
| 2.6.1 Población de la ciudad de Colta.....               | 32 |
| 2.6.2 Fórmula a aplicar en el cálculo de la muestra..... | 32 |
| 2.7 Diseño del cuestionario.....                         | 33 |
| 2.8 Tabulación de datos y análisis de las encuestas..... | 33 |
| <br><b>CAPITULO III</b>                                  |    |
| 3 Estudio técnico.....                                   | 46 |
| 3.1 Determinación de Recursos necesarios.....            | 46 |
| 3.1.2 Recurso Humano.....                                | 46 |
| 3.1.3 Recursos materiales.....                           | 47 |
| 3.1.4 Recursos técnicos.....                             | 49 |
| 3.2 Tamaño y localización.....                           | 49 |
| 3.2.1 Tamaño.....  | 50 |
| 3.2.2 Localización.....                                  | 51 |

|  |    |
|--|----|
| 3.2.2.1 Cantón Colta.....                      | 51 |
| 3.2.2.2 Colta en cifras.....                   | 51 |
| 3.2.3 Localización de la agencia.....          | 52 |
| 3.2.3.1 Macro localización.....                | 53 |
| 3.2.3.2 Micro localización.....                | 54 |
| 3.3 Distribución del espacio físico.....       | 55 |
| 3.4 Estructura organizacional y funcional..... | 56 |

## **CAPITULO IV**

|   |    |
|---|----|
| 4 Estudio económico financiero.....       | 58 |
| 4.1 Inversión y financiamiento.....       | 58 |
| 4.1.2 Inversión.....                      | 58 |
| 4.1.2.1 Inversión fija.....               | 59 |
| 4.1.2.2 Inversión diferida.....           | 61 |
| 4.1.2.3 Capital de trabajo.....           | 61 |
| 4.1.2.4 Resumen de inversiones.....       | 63 |
| 4.2 Financiamiento del proyecto.....      | 63 |
| 4.2.1 Estudio financiero.....             | 63 |
| 4.2.2 Presupuesto de costos y gastos..... | 64 |
| 4.2.2.1 Estados financieros.....          | 65 |



|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 4.2.2.2 Estado de resultados.....     | 67 |
| 4.2.2.3 Flujo de caja.....            | 68 |
| 4.2.2.4 Beneficio/costo.....          | 69 |
| <b>CAPITULO IV</b>                    |    |
| 5 Conclusiones y recomendaciones..... | 70 |
| 5.1 Conclusiones.....                 | 70 |
| 5.2 Recomendaciones.....              | 72 |
| Resumen.....                          | 73 |
| Summary.....                          | 74 |
| Bibliografía.....                     | 75 |
| Anexos.....                           | 76 |

### ÍNDICES DE TABLAS

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| N.1 Autoridades de casa matriz..... | 10 |
| N.2 Tabulación pregunta n.1.....    | 34 |
| N.3 Tabulación pregunta n.2.....    | 35 |
| N.4 Tabulación pregunta n.3.....    | 36 |
| N.5 Tabulación pregunta n.4.....    | 37 |
| N.6 Tabulación pregunta n.5.....    | 38 |
| N.7 Tabulación pregunta n.6.....    | 39 |
| N.8 Tabulación pregunta n.7.....    | 41 |

|   |    |
|---|----|
| <b>N.9</b> Tabulación pregunta n.8.....   | 43 |
| <b>N.10</b> Tabulación pregunta n.9.....  | 44 |
| <b>N.11</b> Tabulación pregunta n.10..... | 45 |
| <b>N.12</b> Recursos materiales.....      | 47 |
| <b>N.13</b> Jurisdicción operativa.....   | 50 |
| <b>N.14</b> Colta en cifras.....          | 51 |
| <b>N.15</b> Inversión fija.....           | 59 |
| <b>N.16</b> Inversión diferida.....       | 61 |
| <b>N.17</b> Capital de trabajo.....       | 62 |
| <b>N.18</b> Resumen de inversiones.....   | 63 |

## **ÍNDICES DE GRÁFICOS**

|   |    |
|---|----|
| <b>N.1</b> Triángulo de niveles.....                            | 12 |
| <b>N.2</b> Organigrama estructural del bnf.....                 | 15 |
| <b>N.3</b> Organigrama de la entidad (bnf) zonal riobamba.....  | 16 |
| <b>N.4</b> Organigrama funcional del bnf sucursal riobamba..... | 17 |
| <b>N.5</b> Tabulación pregunta n.1.....                         | 34 |
| <b>N.6</b> Tabulación pregunta n.2.....                         | 35 |
| <b>N.7</b> Tabulación pregunta n.3.....                         | 36 |
| <b>N.8</b> Tabulación pregunta n.4.....                         | 37 |
| <b>N.9</b> Tabulación pregunta n.5.....                         | 38 |

|  |    |
|--|----|
| <b>N.10</b> Tabulación preguntan.6.....                  | 39 |
| <b>N.11</b> Tabulación pregunta n.7.....                 | 41 |
| <b>N.12</b> Tabulación pregunta n.8.....                 | 43 |
| <b>N.13</b> Tabulación pregunta n.9.....                 | 44 |
| <b>N.14</b> Tabulación pregunta n.10.....                | 45 |
| <b>N.15</b> Macro-localización.....                      | 53 |
| <b>N.16</b> Cantón colta.....                            | 54 |
| <b>N.17</b> Micro-localización.....                      | 54 |
| <b>N.18</b> Distribución del espacio físico.....         | 55 |
| <b>N.19</b> Organigrama estructural de las agencias..... | 57 |

## ÍNDICE DE ANEXOS

|   |    |
|---|----|
| <b>N.1</b> Ubicación del bnf riobamba.....                    | 77 |
| <b>N.2</b> Requisitos para servicios bancarios.....           | 78 |
| <b>N.3</b> Plan operativo anual colta.....                    | 81 |
| <b>N.4</b> Estratificación de la población de colta.....      | 82 |
| <b>N.5</b> Encuesta.....                                      | 83 |
| <b>N.6</b> Productos financieros.....                         | 85 |
| <b>N.7</b> Sistema scoring cobis cliente.....                 | 86 |
| <b>N.8</b> Proformas.....                                     | 90 |
| <b>N.8.1</b> Cuadro de inversión los recursos materiales..... | 92 |

|   |    |
|---|----|
| <b>N.8.2</b> Cuadro de inversión de suministros y materiales..... | 93 |
| <b>N.9</b> Formulario de sueldos.....                             | 95 |
| <b>N.10</b> Sucursal riobamba vs colta.....                       | 96 |

## **INTRODUCCION.**

El Banco Nacional de Fomento constituye una fortaleza para la actividad crediticia del Ecuador. La Entidad Bancaria ha brindado mayores oportunidades de progreso, fortaleciendo a los microempresarios, ganaderos, turísticos, pequeños industriales, artesanos, comerciantes, pescadores artesanales, emprendedores y demás entes de producción, para el beneficio de los hogares más vulnerables de la Patria, constituyendo al Banco, como la Entidad de Desarrollo con la Red más extensa del país.

El Banco Nacional de Fomento tiene una nueva misión, es llegar a los lugares donde otros gobiernos jamás han llegado, sobrepasando barreras de olvido y distancia para tomar la firme decisión de estar presente en cada rincón del Ecuador como la Entidad Financiera más importante.

A efecto de cumplir este rol de manera eficiente, el Banco Nacional de Fomento, deberá abrir Agencias y Sucursales que puedan consolidarse de manera que se conviertan en una entidad solvente y autofinanciable, lo que le permitirá entregar servicios y productos (financieros) de calidad a sus clientes. Por las razones antes mencionadas hemos visto conveniente realizar un trabajo investigativo mediante el cual se determine la factibilidad de apertura de una agencia del Banco Nacional de Fomento en el Cantón Colta, el mismo que se realizó mediante una correcta investigación de campo aplicada en el sector beneficiado.

El presente estudio se basó en una secuencia lógica dividida en capítulos:

Capítulo 1, se detalla todo lo que se refiere al Banco Nacional de Fomento, sucursal Riobamba lo cual detallamos su antecedentes, objetivos, estructura organizacional, misión, visión y todo lo relacionado con los servicios que brinda esta entidad.

Capítulo II, se realiza un Estudio del Mercado, en el cual podemos identificar la Competencia, los Gustos y Preferencias, la Frecuencia de Consumo, y las Tasas de Interés que tiene el BNF frente a las demás entidades bancarias.

Capítulo III, se realiza un Estudio Técnico en donde se determina el tamaño y localización del proyecto, así como la distribución del espacio físico y su estructura orgánico funcional.

Capitulo IV, aquí se detalla el Estudio Económico Financiero, mediante el cual se determinó su viabilidad económica, y la posibilidad cierta de aperturar la agencia del Banco nacional de Fomento en la ciudad de Colta.

Por último en el capítulo V, se emitieron las recomendaciones y conclusiones que se deben tomar en cuenta para la decisión final.

## **CAPÍTULO I**

### **1 GENERALIDADES DE LA BANCA DEL ECUADOR**

#### **1.1 ANTECEDENTES DE LA BANCA**

En el Ecuador en el año de 1960 el Sr. Manuel Antonio Luzárraga, comerciante armador de Bancos y prestamista, estableció el banco de Circulación y descuento de Luzárraga, que es reconocido como el primer banco del País.

En 1985 se creó el Banco Comercial y Agrícola que sucumbió en 1926 a consecuencia de las emisoras secretas y sin respaldo orgánico por la nueva política propuesta por la revolución Juliana, su Gerente fue el Sr. Francisco Urbina Jado. Estos dos bancos Fueron los protagonistas de la época de la bancocracia y sus principales dirigían la política y la economía ecuatoriana.

Posteriormente en el año 1906 aparece el Banco del Pichincha.

En Agosto de 1927 se crea el Banco central del Ecuador en la Presidencia de Isidro Ayora, en base al proyecto de la Misión Kremmerer que tenía como función conceder crédito interno para los Organismos del Estado, la emisión y circulación de la moneda.

En el mes de septiembre del mismo año se expidió la ley General de Bancos y se creó la Superintendencia de Bancos, cuya finalidad fue controlar y supervisar todas las actividades de las Instituciones Financieras.

El Banco Central y su órgano de Decisión, la Junta Monetaria desde su creación emiten los primeros billetes denominados sucres hasta el 9 de enero del 2000 fecha en que el Ecuador adopta al dólar Estadounidense como su moneda oficial.

El Sistema Bancario Ecuatoriano está constituido por la Banca Estatal y por la Banca Privada, surgiendo entre estas dos, grandes diferencias; es así que en el año 2004, la Banca Privada ha demostrado un importante crecimiento a través de la calidad de servicios, innovación tecnológica y un manejo eficiente de su cartera, mientras tanto que la Banca Estatal ha sufrido un estancamiento notable, ya que se ha visto afectado generalmente por los costos operacionales, falta de competitividad, falta de una adecuada administración y principalmente por la incobrabilidad de la cartera.

## **1.2 BANCO NACIONAL DE FOMENTO**

Gracias a los archivos que se obtuvieron de la institución bancaria y de su página web abierta para todo el público, se obtuvo toda la información necesaria para el desarrollo del presente capítulo.

### **1.2.1 IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA**

**Razón Social:** “Banco Nacional de Fomento sucursal - Riobamba”

**Tipo de empresa:** Institución Financiera

**Sector a la que pertenece:** Pública

**Gerente:** Ing. Fabián Ponce Cerda

### **1.2.2 DIRECCIÓN**

**Ubicación:** 1era Constituyente N° 2059 y 5 de Junio Esquina **(Ver anexo 1)**

**Cantón:** Riobamba

**Provincia:** Chimborazo.



### **1.2.3 INICIO DE OPERACIONES**

El Banco Nacional de Fomento Inicias sus operaciones en la ciudad de Riobamba, el 1 de Diciembre del año 1964.

Y la sucursal fue creada el 27 de Julio de 1994 con la categoría de Sucursal mediana.

En el año de 1968 se incrementó la demanda de los créditos agropecuarios y por ende es necesario de un incremento de personal; es así que a partir de esa fecha deja de ser una Sucursal mediana para constituirse en una zonal siendo su primer Gerente el Sr. Pedro José Arteta.

Inicialmente se otorgaba créditos industriales, comerciales y agrícolas y contaba con las ventanillas de cajas, Contabilidad, Crédito, Cartera, Servicios Bancarios y Legal

### **1.2.4 ACTIVIDAD**

EL BANCO NACIONAL DE FOMENTO, es una Entidad Financiera de Desarrollo, Autónoma de derecho privado y finalidad social y pública.

EL Banco Nacional de Fomento tiene como principal objetivo estimular y acelerar el desarrollo socioeconómico del país, apoyando a los sectores productivos y a sus organizaciones, especialmente a los pequeños productores del sector agropecuario y micro-empresarial, mediante una amplia y adecuada actividad crediticia.

Tomando en consideración lo anterior, el BNF ha canalizado el crédito a través de grupos solidarios en las distintas comunidades de la provincia de Chimborazo, permitiendo el desarrollo en las áreas rurales, principalmente en lo que concierne a la actividad agrícola, ganadería, micro empresariales, y a todos aquellos sectores que se ven beneficiados de los servicios que brinda la entidad.

Se ha constituido a pesar de todos los límites, en la única institución que atiende con créditos a los pequeños y medianos agricultores, aunque todavía tienen mayor peso los grandes productores.

Las pérdidas que mantiene el Banco, se deben al incumplimiento de los sectores económicamente influyentes, antes que a los pequeños y medianos agricultores y la condonación de los intereses que han sido aprobados por el Congreso (Asamblea) y que favorece principalmente a los sectores económicamente fuertes.

### **1.2.5 RESEÑA HISTÓRICA**

La historia económica del Ecuador es muy compleja y llena de un conjunto de cuestiones ligadas a los sectores de poder económico y político quienes a través de los diferentes gobiernos que han transcurrido desde el inicio de la vida republicana, han ido definiendo las reglas sobre las cuales la plutocracia ha lucrado de todas las crisis y bonanzas.

Entre finales del siglo IXX e inicios del XX, durante la era agro exportadora la comercialización del cacao “fue robusteciendo a los sectores guayaquileños dedicados a la creciente banca y al intercambio internacional y fue, al mismo tiempo, incrementando el poder político y económico de banqueros, comerciantes y terratenientes cacaoteros. Todo ello se dio en el marco de una inserción cada vez más estrecha de la economía del país en el sistema económico mundial”

Como consecuencia de una época de crisis del sistema financiero que vivía nuestro país en la década de los años veinte llegó la Misión Kémerer, logrando importantes transformaciones en el manejo de la economía y del Estado como la creación del Banco Central del Ecuador y de organismos de control como la Contraloría General del Estado y la Superintendencia de Bancos.

Los sectores comercial e industrial contaron desde entonces con mayores posibilidades de acceso a operaciones crediticias. No ocurría lo mismo con el campo agropecuario, cuyos actores atravesaban situaciones difíciles por falta de recursos y de apoyo a sus iniciativas y esfuerzos. Es en estas circunstancias el Gobierno del Doctor Isidro Ayora, mediante Decreto Ejecutivo del 27 de enero de 1928 publicado en el Registro Oficial No. 552 del mismo mes y año, crea el Banco Hipotecario del Ecuador.

La condición de sociedad anónima la mantuvo hasta 1937, año en que se transformó en institución privada con finalidad social y pública, autónoma y sujeta a su propia Ley y Estatutos, forma jurídica que la mantiene hasta la presente fecha.

Sucesivas reformas fueron cambiando su estructura hasta que el 14 de octubre de 1943 se expidió la ley que transformó al Banco Hipotecario en el Banco Nacional de Fomento, estableciendo un Banco Provincial en cada una de las provincias de la Sierra y de la Costa; la misma que fue publicada en el registro Oficial No. 942 con fecha 20 de octubre de 1943, durante la administración del Doctor Carlos Alberto Arroyo del Río, presidente Constitucional de la República del Ecuador.

Finalmente, mediante Decreto No. 327 del 28 de marzo de 1974, publicado en el Registro Oficial No. 526 del 3 de abril del mismo año, se expide la nueva LEY ORGÁNICA DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO, que es la que actualmente está en vigencia. Con esta Ley el banco adquiere autonomía económica, financiera y técnica.

De acuerdo con la Ley promulgada el 28 de marzo de 1974, el Banco Nacional de Fomento es una entidad financiera de desarrollo, autónoma, de derecho privado y finalidad social y pública, con personería jurídica y capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones.

La autonomía del Banco Nacional de Fomento está plenamente garantizada en la Constitución política vigente, y la Institución, en todas sus operaciones, sólo está sujeta al control de la Superintendencia de Bancos.

Hasta 1999 presentó una serie de dificultades, entre ellas la condonación de deudas, debido principalmente a ocho leyes emitidas por el Congreso Nacional entre 1986 y 1998, lo que afectó la situación financiera de la entidad, pues el costo llegó a 94.1 millones de dólares. Esta problemática impidió asumir eficientemente su rol de Banca de Desarrollo, que se reflejó principalmente en el estancamiento de la actividad crediticia, bajos niveles de recuperación y problemas de liquidez. Esto determinó que la Administración desarrolle una serie de acciones a fin de revitalizar su estructura financiera – crediticia.

El Banco Nacional de Fomento Inicias sus operaciones en la ciudad de Riobamba, el 1 de Diciembre del año 1964.

Y la sucursal fue creada el 27 de Julio de 1994 con la categoría de Sucursal mediana.

En el año de 1968 se incrementó la demanda de los créditos agropecuarios y por ende es necesario de un incremento de personal; es así que a partir de esa fecha deja de ser una Sucursal mediana para constituirse en una zonal siendo su primer Gerente el Sr. Pedro José Arteta.

Inicialmente se otorgaba créditos industriales, comerciales y agrícolas y contaba con las ventanillas de cajas, Contabilidad, Crédito, Cartera, Servicios Bancarios y Legal

A lo largo de la Historia el Banco Nacional de Fomento en la Provincia de Chimborazo se ha constituido en el eje fundamental de fomento a la producción Agropecuaria gracias al apoyo crediticio efectuado en condiciones ventajosas al productor, a través de su gestión técnica. De ahí surge la importancia de que el Banco Nacional de Fomento Sucursal Riobamba debe seguir operando en

beneficio de los Sectores productivos. Teniendo en cuenta que la labor esencial del Banco Nacional de Fomento Sucursal Riobamba es la prestación de servicios sin que estos signifiquen ser una carga para el Estado sino por el contrario ayude a contribuir con el desarrollo socio económico de la provincia y del país.

### **1.2.6 ALIANZAS ESTRATÉGICAS**

El Banco Nacional de Fomento es miembro de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), la que agrupa a los países de la región, a países extra regionales, organismos internacionales y bancos multinacionales; además ha mantenido y mantiene alianzas estratégicas con instituciones como:

- ✓ La Corporación Financiera Nacional para el financiamiento productivo, comercial y capital de trabajo.
- ✓ Banco Ecuatoriano de la Vivienda para cobranza de cartera.
- ✓ Empresas privadas para capacitación y asistencia técnica.
- ✓ Entidades Financieras para pago de transferencias del exterior provenientes de los emigrantes.

### **1.2.7 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO**

#### **1.2.7.1 DIRECTORIO**

El Directorio del BNF está conformado por:

- ✓ Delegado del Presidente de la República.
- ✓ El Ministro de Agricultura y Ganadería o su delegado.
- ✓ El Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca o su delegado.
- ✓ El Ministro de Economía y Finanzas o su delegado.
- ✓ El Presidente de la Federación de Cámaras de Agricultura o su suplente.

- ✓ El Presidente de la Federación de Asociaciones de Ganaderos o su suplente.

**Tabla N.1**

**AUTORIDADES DE CASA MATRIZ**

| <b>AREA</b>                          | <b>NOMBRE</b>                     |
|--------------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Presidente del Directorio</b>     | Econ. Alexandra Granda Arias      |
| <b>Gerente General (E)</b>           | Ing. Joaquín Avilés Zúñiga        |
| <b>Subgerente General</b>            |                                   |
| <b>Gerente de Finanzas</b>           | Dr. Gustavo Guzmán Palate         |
| <b>Gerente de Microfinanzas</b>      |                                   |
| <b>Gerente de Riesgos</b>            | Ing. Roberto Miranda Haro         |
| <b>Gerente de Operaciones</b>        |                                   |
| <b>Gerente de Crédito</b>            | Ing. Lyndon Homero Cajas Barrera  |
| <b>Gerente Administrativo (E)</b>    | Ing. Jenny Fernandez Carpio       |
| <b>Gerente de Tecnología</b>         | Tlgo. Xavier Gellibert Coello     |
| <b>Gerente de Mercadeo</b>           | Econ. Roberto Romero von Buchwald |
| <b>Gerente de Talento Humano (E)</b> | Psi. Helga Luzuriaga Graf         |
| <b>Auditor Interno</b>               | Econ. Freddy Gallegos Bayas       |
| <b>Secretario General</b>            | Abg. Francisco Ticina Navarro     |
| <b>Asesor Jurídico (E)</b>           | Dra. Ana María Juez               |

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento  
**Elaborado por:** Las Autoras

## **1.2.7.2 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y FUNCIONAL DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO**

La dirección y la administración del Banco Nacional de Fomento se ejercen a través de los siguientes niveles.

### **1.2.7.2.1 TRIÁNGULO DE NIVELES**

Henry Fayol en su libro Teoría Clásica de la Administración dice que los niveles jerárquicos son el conjunto de órganos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que posean, independientemente de la función que realicen.

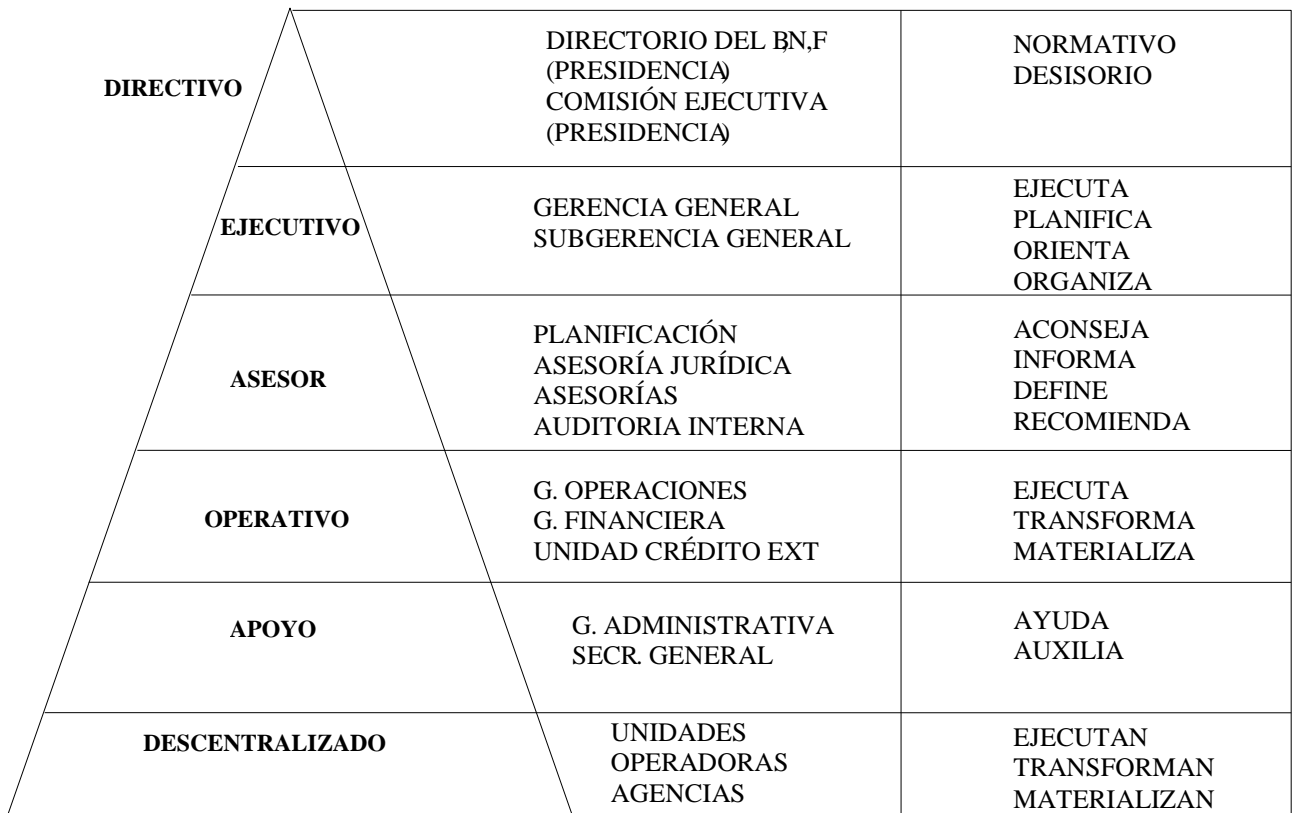
La jerarquización implica la definición de la estructura de la empresa por medio del establecimiento de centros de autoridad que se relacionen entre sí con precisión.

La administración (“hacer a través de otros”) implica necesariamente, como ya se ha señalado; delegar responsabilidad y autoridad. El grado de autoridad y responsabilidad que se da dentro de cada línea determina los niveles jerárquicos.

Además se aplica el principio 9 de Fayol: **Jerarquía o cadena escalar**

Es la línea de autoridad que va del escalón más alto al más bajo. Este camino está impuesto a la vez por la necesidad de una transmisión asegurada y por la unidad de mando. Es un error prescindir de la vía jerárquica sin necesidad; pero lo es mucho mayor seguirla cuando debe resultar de ello un perjuicio para la empresa.

**Gráfico N. 1**



**Fuente:** Banco Nacional de Fomento  
**Elaborado por:** Las Autoras

### 1.2.7.2.2 NIVELES DE LA ESTRUCTURA ORGÁNICA DEL BNF

Las sucursales están integradas por unidades administrativas de los siguientes niveles:

- ✓ Directivo
- ✓ Ejecutivo
- ✓ Asesor
- ✓ Auxiliar operativo

#### **Nivel Directivo**

El nivel Directivo representa el más alto grado de la estructura de la Institución; orientará y dirigirá la política del Banco; su relación de autoridad es directa



respecto del nivel ejecutivo y sus decisiones se cumplen a través de éste. El Nivel Directivo estará conformado por el Directorio de la Entidad. El Directorio estará integrado de conformidad a lo establecido en la Ley Orgánica del Banco Nacional de Fomento.

### **Nivel Ejecutivo**

Le Corresponde cumplir y hacer cumplir las políticas fijadas por el Directorio; su relación de autoridad es directa sobre los niveles Asesor, Auxiliar, Operativo y sobre la unidad de Auditoría Interna. Estará conformado por:

- ✓ Gerencia General y
- ✓ Subgerencia General

Bajo la dependencia directa de la Gerencia General, se encuentran las unidades de Auditoría Interna y Asesoría Jurídica. El Gerente General será elegido por el Directorio para un período de cuatro años y podrá ser reelegido indefinidamente. Es la máxima autoridad de la Administración del Banco.

### **Nivel Asesor**

El nivel Asesor absuelve los requerimientos de consulta de los niveles Directivo, Ejecutivo y Operativo; su relación de autoridad es directo con los niveles Directivo y Ejecutivo e indirecta con los otros niveles. Estará conformado por las siguientes unidades u organismos:

- ✓ Comisiones
- ✓ Comités
- ✓ Asesores de la Administración Superior
- ✓ Auditoría Interna
- ✓ Asesoría Jurídica

Los Asesores de la Administración Superior deberán ser especialistas en las materias que se estimen necesarias y serán nombrados por el Gerente General. La Auditoría Interna y la Asesoría Jurídica, estarán conformadas por los departamentos constantes en los organigramas estructurales correspondientes.

### **Nivel Auxiliar**

El nivel Auxiliar prestará ayuda en el funcionamiento de los otros niveles y estará representado por la unidad de Secretaría General.

### **Nivel Operativo**

El nivel Operativo ejecutará las políticas y los programas de los trabajos fijados por los niveles Directivo y Ejecutivo, tendientes a la consecución de los objetivos del Banco. Estará conformado por las siguientes áreas:

- ✓ Gerencia de Crédito
- ✓ Gerencia de Operaciones
- ✓ Gerencia de Finanzas
- ✓ Gerencia Administrativa
- ✓ Gerencia de Riesgos
- ✓ Gerencia de Tecnología de la Información
- ✓ Gerencias Zonales
- ✓ Gerencia de Microfinanzas
- ✓ Gerencia de Marketing
- ✓ Gerencia de Comercialización
- ✓ Sucursales y agencias

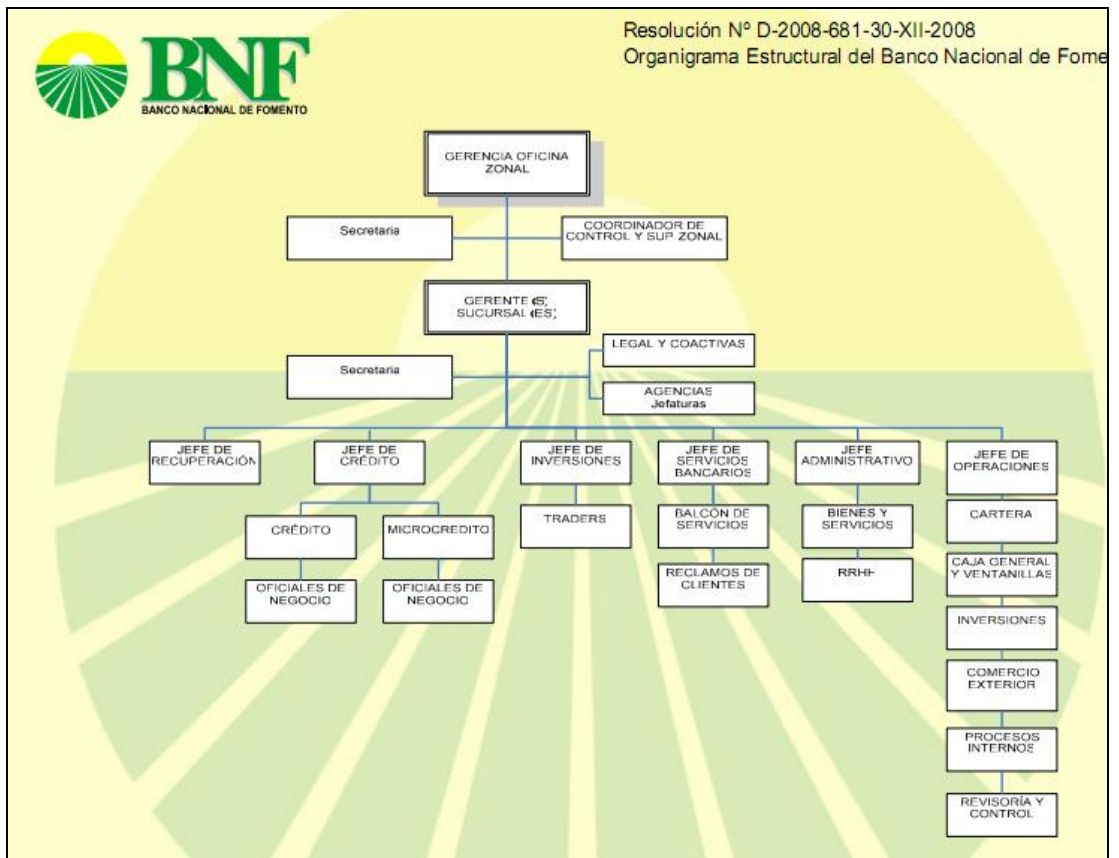
### 1.2.7.3 ESTRUCTURA DE LA ZONAL, SUCURSALES Y AGENCIAS

#### 1.2.7.3.1 SUCURSAL ZONAL

Las sucursales zonales son dependientes de Casa Matriz y agrupan a varias sucursales, sean estas pequeñas, medianas y agencias que se encuentran geográficamente próximas a la zonal, con el objeto de una mejor coordinación y control.

Gráfico N.2

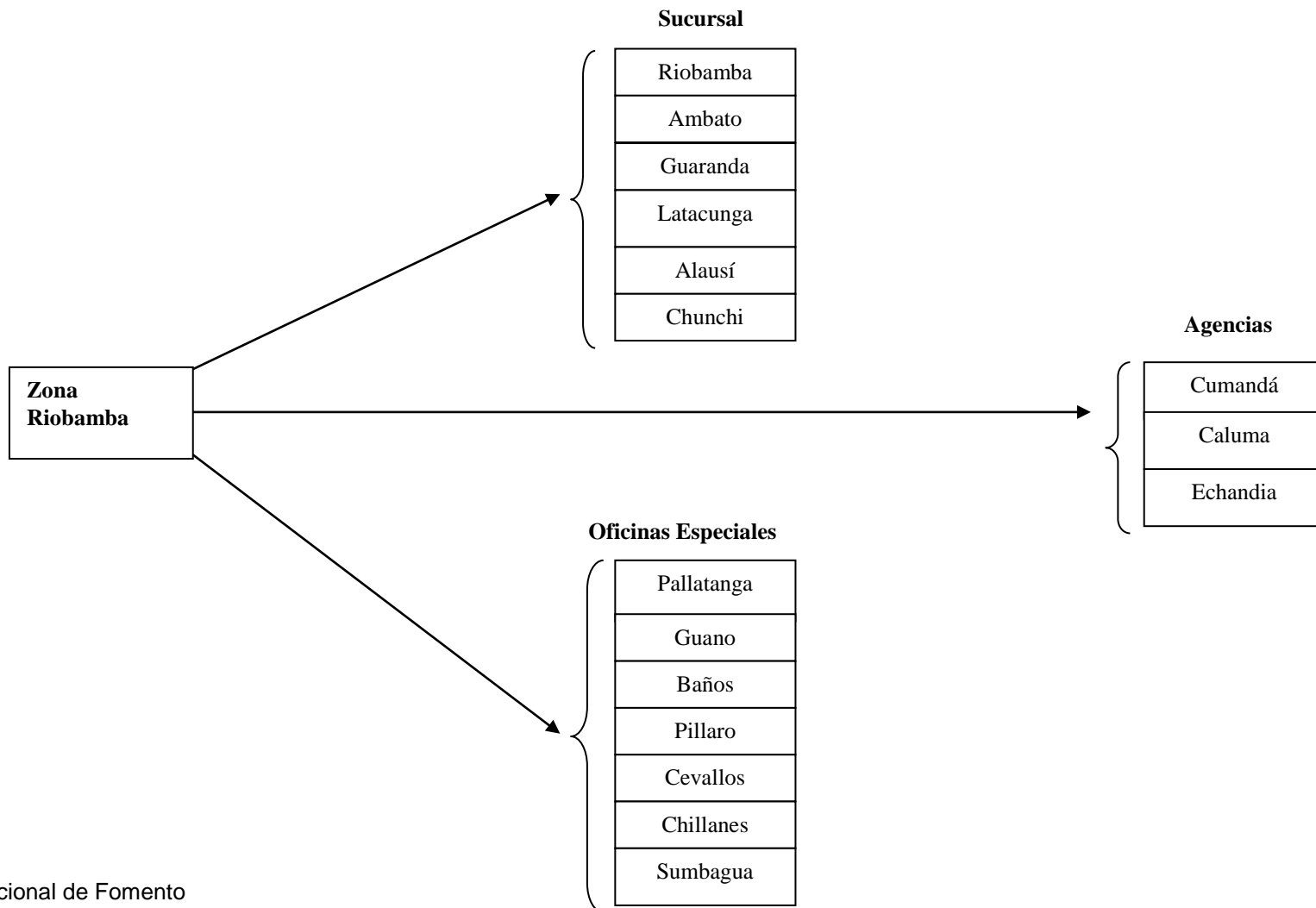
### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO



**ORGANIGRAMA** Banco Nacional de Fomento  
**FUENTE:** Orgánico Funcional BNF

**Gráfico N.3**

**1.2.7.3.2 ORGANIGRAMA DE LA ENTIDAD (BNF) ZONAL RIOBAMBA**



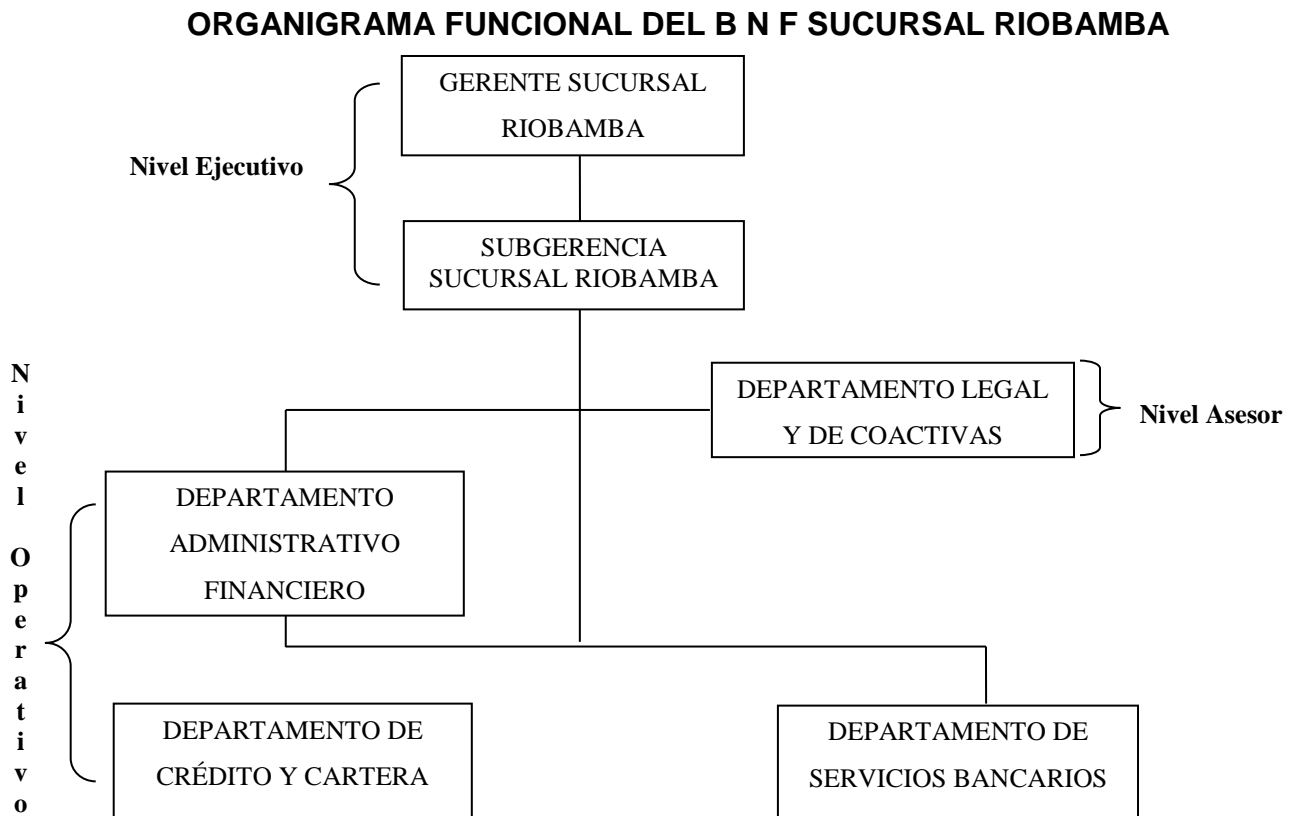
### 1.3 SUCURSAL RIOBAMBA

Las sucursales pueden ser medianas y pequeñas, categorizadas así por su volumen de operaciones y gestión administrativa financiera, de estas pueden depender agencias.

Las sucursales se encuentran categorizadas en los siguientes tipos:

- ✓ Sucursales Zonales
- ✓ Sucursales Medianas
- ✓ Sucursales Pequeñas y
- ✓ Agencias.

**Gráfico N.4**



**Organigrama:** Funcional del Banco Nacional de Fomento

**FUENTE:** Orgánico Funcional BNF

### **1.3.1 MISIÓN**

Fomentar el desarrollo socio-económico y sostenible del país con equidad territorial, enfocado principalmente en los pequeños y medianos productores a través de servicios y productos financieros al alcance de la población.

### **1.3.2 VISIÓN**

Ser la Institución referente de la banca de fomento y desarrollo en gestión eficiente, que aporta al logro de los objetivos del Plan Nacional para el Buen Vivir.

### **1.3.3 OBJETIVOS**

#### **Objetivo General**

Estimular y acelerar el desarrollo socio-económico del país, mediante una amplia y adecuada actividad crediticia dirigida a los pequeños y medianos productores.

#### **Objetivos Específicos**

El BNF tiene entre sus principales objetivos:

- ✓ Fortalecer el sistema de crédito.
- ✓ Fortalecer la estructura financiera del BNF para lograr el auto sostenibilidad.
- ✓ Generar una propuesta de reforma a la Ley Orgánica del BNF y de la actualización de la normativa para la gestión institucional.
- ✓ Lograr la implantación de un sistema de calidad para obtener una certificación internacional.
- ✓ Implementar un sistema integral de administración de riesgos.
- ✓ Cumplir y eliminar las causas que originaron el Plan de Regulación del BNF.
- ✓ Fortalecer el sistema de control interno.
- ✓ Implementar un sistema tecnológico integrado.

#### **1.3.4 PRINCIPIOS**

- ✓ Compromiso
- ✓ Trabajo en Equipo
- ✓ Proactividad

#### **1.3.5 VALORES INSTITUCIONALES**

- ✓ Liderazgo
- ✓ Honestidad
- ✓ Responsabilidad

#### **1.3.6 SERVICIOS**

**(Ver Anexo 2)**

##### **Bancarios**

- Cuentas Corrientes y de Ahorro
- Remesas Internas
- Retiro de dinero horario diferido
- Giros del interior y exterior
- Cobranzas
- Remesas a Banca Privada
- Pagos Corporativos a través de su cuenta corriente

##### **Financieros**

- Captaciones
- Depósitos a Plazo, invierte su dinero en instrumentos confiables a tasas de interés atractivas.
- Intermediación Financiera, al ser cliente del Banco nacional de Fomento, las Entidades del Sector Público cuentan con un respaldo inmediato en el caso de que requieran liquidar sus inversiones con prontitud en el Mercado de Valores.

- Inversiones a través de la compra – venta de Bonos, Certificados de Tesorería y otros documentos financieros.
- Emisión de valores fiduciarios negociables en el mercado de valores.
- Administración de fondos especiales que se constituyan por parte del Gobierno y entidades nacionales e internacionales con fines específicos de fomento.

### **Corresponsalía**

- Cuentas rotativas de ingresos y de pagos a entidades públicas
- Transferencias con Banco central para entidades Financieras y clientes
- Bono de Desarrollo Humano
- Depósitos Judiciales
- Transporte de Valores
- Cámara de Compensación
- Recaudación de Impuestos

### **Asesoría Sobre Productos Financieros**

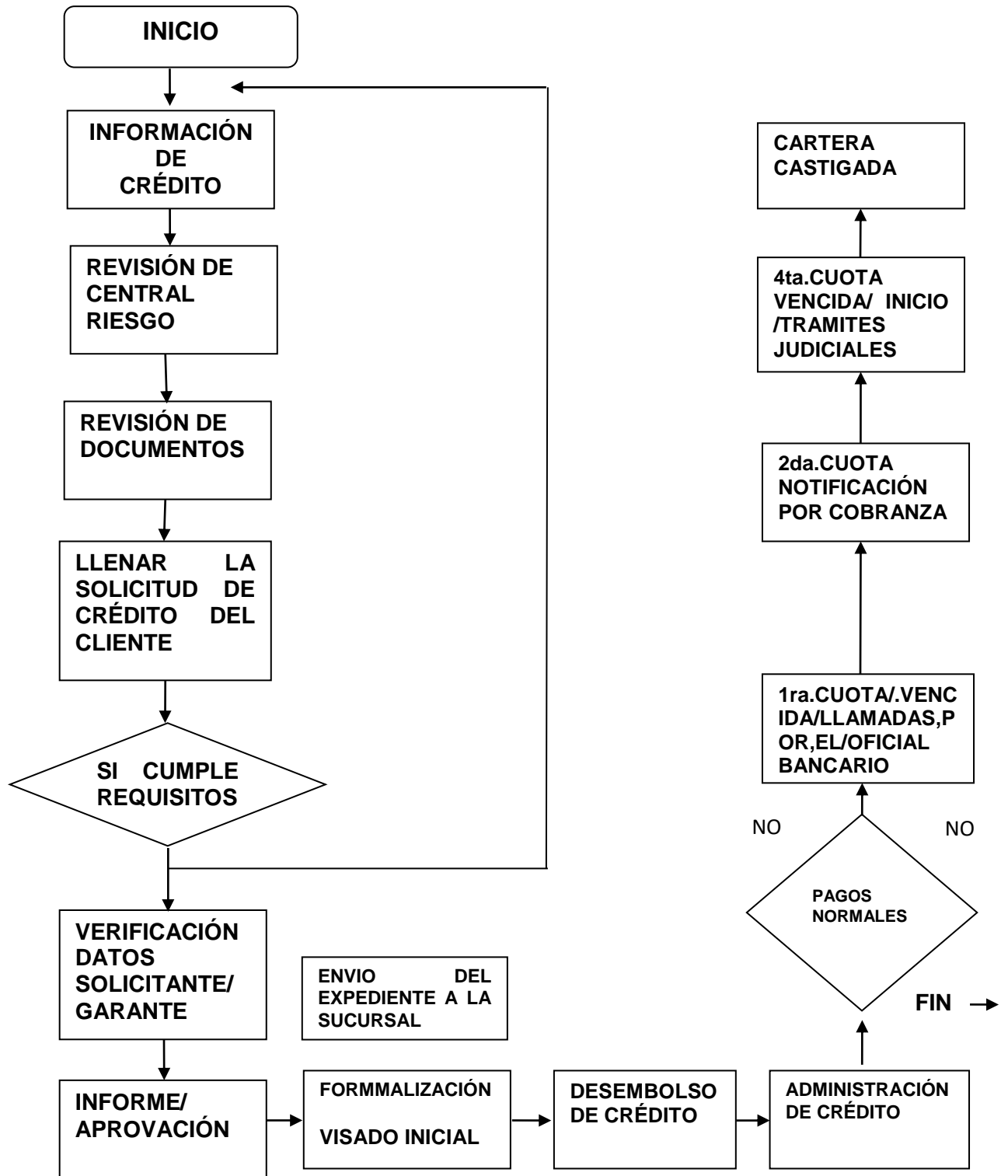
- La selección de productos financieros que se adecuen a las necesidades del cliente también es uno de los servicios que el BNF proporciona.

### **Productos Crediticios**

- Financiamiento a Pequeños Productores
- Financiamiento a Medianos Productores
- Créditos con recursos de la CFN
- Créditos de Consumo
- Créditos 5 – 5 – 5
- Microcréditos
- Créditos con Fondos Propios
- Créditos para la compra de Tierras
- Créditos para la compra de camiones
- Créditos – Programa de Reactivación Productiva para los afectados del Volcán Tungurahua.

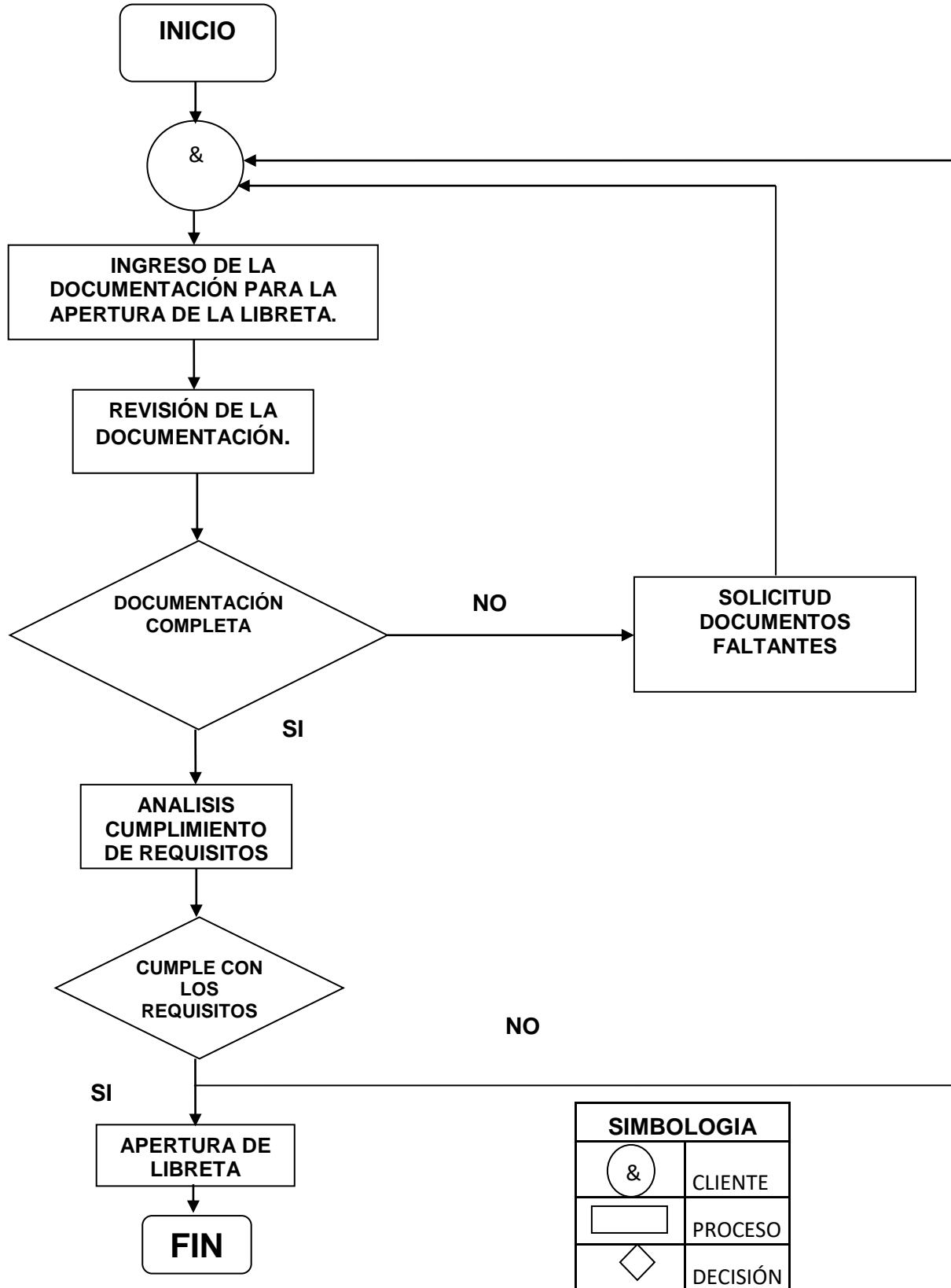


### 1.3.6.1 ESTRUCTURA DEL PROCESO DE CRÉDITOS



### 1.3.6.2 ESTRUCTURA DEL PROCESO DE SERVICIOS

#### Apertura de Cuentas de ahorro



## **1.4 POLÍTICA DEL ESTADO EN RELACIÓN DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO**

El Banco Nacional de Fomento, conforme a su política de apoyo y fortalecimiento a los distintos sectores productivos, de servicios y comercio del país, firma un Convenio con la finalidad de establecer y ejecutar programas de capacitación, seguimiento y crédito para la microempresa y de apoyar al funcionamiento del sistema de abastecimiento del sector.

El Convenio desarrollará el principio de autoayuda de la microempresa, y facilitará el acceso a los créditos, para quienes cumplan con los requisitos mínimos que exige el Banco Nacional de Fomento de acuerdo a las normativas vigentes, a través de sus 94 oficinas y sucursales que mantiene la entidad en el territorio nacional.

La Institución bancaria llevará un registro por separado de las operaciones de crédito que se deriven por efecto de la ejecución del Convenio; por su parte la Cámara Nacional de Microempresas se compromete a instruir a sus afiliados del cumplimiento de los requisitos que exija el Banco Nacional de Fomento para la obtención de los créditos.

Quienes soliciten los créditos y sean afiliados a la Cámara Nacional de Microempresas deberán presentar los planes de inversión con el asesoramiento técnico de la Cámara, que será la responsable moral del éxito de la empresa atendida por el BNF.

Los plazos, las tasas de interés y las formas de pago se establecerán de acuerdo a la actividad a financiarse en concordancia con las políticas crediticias del Banco y a las Regulaciones correspondientes. Se ejecutará este Convenio una vez que los representantes legales de la Cámara Nacional de Microempresarios y el Gerente General del Banco Nacional de Fomento, suscribieron el documento, denominado "Convenio entre el BNF y la Cámara Nacional de Microempresas".

## **Planes Institucionales**

Cada institución del sector público no financiero elaborará el plan plurianual institucional para cuatro años y planes operativos anuales que servirán de base para la programación presupuestaria y los remitirá al Ministerio de Finanzas, con las proformas presupuestarias correspondientes.

Las entidades del régimen seccional autónomo no estarán obligadas a remitir sus planes al Ministerio de Finanzas.

## **Base del Plan de Mejoramiento del BNF**

Cubre ciertos componentes, que incluyen desde el cambio de mentalidad del gobierno corporativo, que es el Directorio, porque no es fácil cambiar una institución tan grande sin dotarla de las herramientas necesarias. La forma actual de atención del banco cambiará, porque quienes están atendiendo al público tienen que ser unos verdaderos ejecutivos comerciales; ya no vamos a esperar que los clientes vengan al BNF, vamos a salir a buscarlos, a ofrecer nuestros productos a la tienda, al campo, etc., esa es la idea que estamos implementando.

## **Agilidad en la entrega de créditos**

En 15 días a más tardar el usuario obtendrá su crédito. Por ello, la idea es que el banco sea mucho más eficiente, que dé un mejor servicio con calidez y calidad al usuario.

El BNF tiene un presupuesto de \$ 820 millones, y se ha entregado 199'600.000 dólares, para ser exactos, entregados hasta la tercera semana de mayo. Tenemos 820 millones y tranquilamente podríamos ubicarlos. Además, esto convierte al BNF en la primera entidad de banca pública en colocación, y no solo eso, sino también de captación y de recuperación; por ejemplo, el índice de morosidad, que en 2009 era criticable, estaba en 17%, el año pasado se ubicó en 13%, hoy estamos en 10%, es decir mejoramos sustancialmente

La Ley Orgánica del BNF, artículo 157, prohíbe terminantemente condonar deudas. Entonces, no se va a dar lugar a la condonación, más bien lo que se necesita es fortalecer al agricultor.

El banco tiene aproximadamente 8 millones de dólares en utilidades, en lo que va del primer cuatrimestre de este año; además, se ha bajado la morosidad, e incrementado los créditos y mejorado las captaciones. Desde el año pasado ha tenido un crecimiento casi del 30% en captaciones, es decir, aproximadamente 700 u 800 millones de dólares. Somos una banca fortalecida, no vamos a quebrar, más aún con los nuevos proyectos.

## CAPÍTULO II

### IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

#### 2. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es el instrumento que posibilita al Banco Nacional de Fomento, conocer el mercado donde va a ofrecer sus productos y servicios financieros, acercarse al mismo para comprenderlo y luego desarrollar su estrategia para satisfacerlo.

La investigación de mercado nos permite conocer los aspectos cuantitativos y cualitativos de la misma.

Es preciso definir quiénes van a ser los posibles clientes, averiguar con el mayor detalle posible sobre sus actividades como agricultura-ganadería, ingresos, educación, edad, sexo, etc.

Esta información es valiosa e importante para determinar, por Ejemplo: si los clientes potenciales son personas mayores de edad, con capacidad de pago y poder adquisitivo.

- ✓ ¿Qué tipo de publicidad es necesario realizar?
- ✓ ¿Cuál va ser la ubicación de la Agencia?
- ✓ Qué piensan los potenciales clientes de los Productos y Servicios Financieros que se ofrecen?
- ✓ ¿En cuánto a la perspectiva de la organización, basándose en la investigación de mercado, hay datos que indican que habrá suficientes clientes como para que el “Banco Nacional de Fomento” aperture su Agencia en el Cantón Colta Provincia de Chimborazo?

## **2.1 JUSTIFICACIÓN**

Con la creación de la nueva Agencia del Banco de Fomento en el sector centro, impulsará el desarrollo que la zona en la actualidad está teniendo ya que existen numerosos clientes en Cantón Colta esto sumado a los problemas de la distancia, con la campaña de promoción se pretende dar a conocer la forma más rápida y eficiente de realizar un crédito, Con el Plan de Mejoramiento del BNF Cubre ciertos componentes, que incluyen desde el cambio de mentalidad del gobierno corporativo, que es el Directorio, sin dotarla de las herramientas necesarias.

La forma actual de atención del banco cambiará, porque quienes están atendiendo al público tienen que ser unos verdaderos ejecutivos comerciales; ya no vamos a esperar que los clientes vengan al BNF, vamos a salir a buscarlos, a ofrecer nuestros productos a la tienda, al campo, etc., esa es la idea que estamos implementando.

Así también generar puestos de trabajos dando oportunidades a nuevos profesionales, y que también lleguen clientes de los sectores aledaños a esta nueva agencia a realizar cualquier trámite financiero o requieran alguna información sobre Servicios Financieros que brinda la nueva Agencia.

En la actualidad es necesario que las personas puedan tener una visión más amplia lo que es el Sistema Financiero y cuáles son los beneficios que obtendrán con su unidad productiva o inversión realizada, así como también en caso de incumplimiento del reglamento de la institución.

## **2.2 OBJETIVOS**

### **2.2.1 GENERAL**

Proponer la apertura de la Agencia del Banco Nacional de Fomento, en el cantón Colta, Provincia de Chimborazo, que genere beneficios a la sociedad a través de la satisfacción de necesidades y expectativas de sus clientes.

### **2.2.2 ESPECÍFICOS**

- ✓ Realizar un estudio de mercado que permita conocer las necesidades del consumidor al que se pretende llegar con los servicios bancarios, y cumplir con los requerimientos de la población.
- ✓ Estructurar técnicamente el proyecto y establecer la localización de la Agencia dentro del cantón Colta.
- ✓ Determinar el monto de las inversiones que deberá realizar el Banco Nacional de Fomento para la ejecución de esta iniciativa.

## **2.3 METAS**

- ✓ Posesionarnos en el 80% del mercado coltence cumpliendo satisfactoriamente las expectativas de la población.
- ✓ Colocar el 100% de créditos que requiere la población como apoyo para la reactivación económica del sector.
- ✓ Cumplir con las políticas de créditos, así como la recuperación de cartera para en tiempos establecidos y presentar resultados positivos anualmente.



Con la nueva oficina del Banco Nacional de Fomento por el sector centro del cantón Colta, lo que pretende es principalmente llegar a todas las comunidades a promocionar sobre los productos y Servicios Financieros que ofrece la Institución.

El Banco Nacional de Fomento tiene una nueva misión, es llegar a los lugares donde otros gobiernos jamás han llegado, sobrepasando barreras de olvido y distancia para tomar la firme decisión de estar presente en cada rincón del Ecuador como la Entidad Financiera más importante del país.

El Banco Nacional de Fomento para el Departamento de Crédito y Cartera realiza el POA desde la casa Matriz para las Zonales, Sucursales y Agencias

Y cada Director zonal se encarga de evaluar su cumplimiento de Metas mensuales y anuales cada fin de mes el Gerente de la Sucursal Evalúa el Cumplimiento de las Metas a cada oficial de Crédito, tanto en colocación de Créditos como en la recuperación de la Cartera de Crédito vencida y Castigada.

La Ley Orgánica del BNF, artículo 157, prohíbe terminantemente condonar deudas.

El índice de morosidad, que en 2009 era criticable, estaba en 17%, el año pasado se ubicó en 13%, hoy estamos en 10%, es decir mejoramos sustancialmente, en un 6%, pero si llegamos a un 7 u 8 por ciento estaremos tranquilos y similares a la banca privada.

**(Ver Anexo 3)**

## **2.4 PREGUNTAS DIRECTRICES**

- ✓ Cuenta el cantón Colta, con infraestructura adecuada para llevar a cabo la iniciativa del Banco?
  
- ✓ Con qué infraestructura cuenta el Banco Nacional de Fomento para aperturar una Agencia en el Cantón Colta?

- ✓ Qué ventajas competitivas y disposición de recursos humanos tiene la iniciativa productiva en la región?
- ✓ De qué recursos locales, estatales se podría disponer para impulsar el desarrollo del presente proyecto?
- ✓ Al instalar una agencia del Banco Nacional de Fomento, se obtendrán beneficios que superen el costo de oportunidad actual con los clientes del sector.

## **2.5 FINALIDAD DEL PROYECTO**

La finalidad principal de éste proyecto es crear la nueva Agencia del Banco Nacional de Fomento en el centro de la ciudad Obteniendo resultados favorables y obtener un crecimiento económico en la población, además nosotros pretendemos de que el ahorro fomente en el sector.

Con ésta ya son 151 oficinas del BNF a nivel nacional, su objetivo es impulsar y acelerar el desarrollo socio-económico del país, brindando oportunidades de progreso, fortaleciendo a los microempresarios, ganaderos, turísticos, pequeños industriales, artesanos, comerciantes, pescadores artesanales, emprendedores y demás entes de producción, y de esta manera poder mejorar las condiciones de vida de todos los ecuatorianos.

Así mismo se podría cubrir todas las expectativas y necesidades que tienen los nuevos clientes y antiguos, por medio del otorgamiento de los servicios oportunos y eficientes para lo cual contamos con la atención necesaria para todos quienes lo requieran para satisfacer necesidades prioritarias de préstamo y ahorro.

Nuestra Agencia va Dirigida a toda la población de la ciudad de Colta. Los habitantes de este sector se distinguen por su trabajo por su noble empeño de sacar adelante la producción, la agricultura-Ganadería el comercio y sacar provecho del mismo.

Los servicios que va a prestar la nueva agencia del Banco Nacional de Fomento son interesantes, que pueden ser beneficiosos para cualquier necesidad de las personas, las promociones dan lugar a que todas las personas sean clientes de la nueva agencia.

A continuación resumimos la identificación de los clientes de la agencia:

- \* **Agricultores.-** En la actualidad los más beneficiados son los que se dedican a la Agricultura-Ganadería siendo este el mayor porcentaje de las personas encuestadas en la localidad quienes son nuestros principales clientes potenciales.
- \* **Comerciante.-** Son muchas las personas que por este sector se dedican habitualmente al comercio quienes requieren de los productos y Servicios Financieros de la nueva Agencia.
- \* **Turismo.-** En este sector son varias las personas que se dedican al Fomento de Turismo, quienes necesitan de micro-créditos de la nueva Agencia del Banco Nacional de Fomento, para su ampliación y dar un buen servicio a los Turistas Nacionales e Internacionales

## 2.6 CÁLCULO DE LA MUESTRA

Nuestra investigación tomo como fundamento el muestreo aleatorio simple ya que es la forma más conocida y democrática para seleccionar una muestra dentro de un universo muy amplio, cabe anotar que asegura que cada persona en el universo objetivo tiene igual probabilidad de quedar comprendido, es decir no existen consideraciones de ninguna clase.

### 2.6.1 POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE COLTA

Población de *Colta* en el 2010: 44971 Habitantes

Para el cálculo de la muestra hemos estratificado la población entre las edades de 15 - 69 años

La población estratificada del Cantón Colta: 27980 Habitantes. **(Anexos 4)**

### 2.6.2 FÓRMULA A APLICAR EN EL CÁLCULO DE LA MUESTRA.

$$n = \frac{N}{e^2(N-1) + 1}$$

Dónde:

**N=** Población

**n=** Tamaño de la muestra

**e=** Margen de error

El margen de error que hemos considerado para la aplicación de la fórmula es el 5% el cual nos representa el 99.5% de nivel de Confianza.

**Cálculos:**

$$n = \frac{27980}{(0,05)^2(27980-1)+1}$$

$$n = \frac{27980}{0,025(27979)+1}$$

$$n = \frac{27980}{70,9475}$$

**n = 394 Encuestas.**

## **2.7 DISEÑO DEL CUESTIONARIO**

Según Pulido (1971), el cuestionario es el instrumento básico empleado para la recogida de información.

Consiste en un listado de preguntas pre-determinadas que, con el objeto de facilitar la posterior codificación, suelen responderse mediante la elección de una opción concreta de entre todas las que se ofrecen (lo que se llaman preguntas cerradas).

La Encuesta es una técnica de recogida de información por medio de preguntas escritas organizadas en un cuestionario impreso.

Para la recolección de datos se ha utilizado un cuestionario con 10 preguntas cerradas las cuales nos permitieron obtener información clara y precisa.

Se ha utilizado preguntas de respuesta cerrada por: Comodidad para el registro de la respuesta, estimula la difusión, ampliando el campo estandarización de resultados, otorga inmediatez y comparación de los resultados.

**(Ver Anexo 5)**

## **2.8 TABULACIÓN DE DATOS Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS**

La presente encuesta fue realizada en toda la población de Colta (Parroquias urbanas, rurales y cabecera cantonal), y al momento de tabular las mismas encontramos resultados que se detalla a continuación.

## 1. ¿Conoce usted la existencia del Banco Nacional de Fomento?

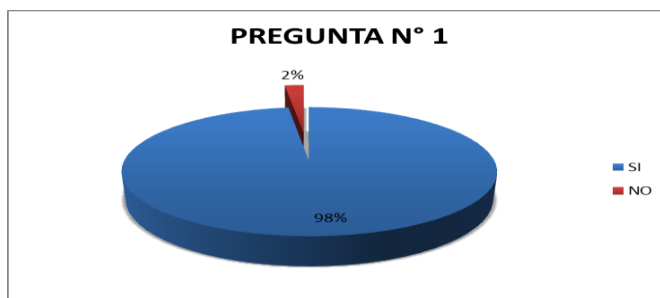
Tabla N.2

| Alternativa  | Cantidad   | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| SI           | 386        | 98%         |
| NO           | 8          | 2%          |
| <b>TOTAL</b> | <b>394</b> | <b>100%</b> |

Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

Gráfico N.5



Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

### Análisis e Interpretación

La mayor parte del sector analizado es devir el 98% demuestra que conocen de la existencia del Banco Nacional de Fomento, Debido a la gran aceptación de clientes del Cantón Colta que mantienen créditos y reciben servicios en la Sucursal Riobamba.

El 2% corresponde a las personas que no conocen de la existencia del Banco Nacional de Fomento y se dedican a otra clase de actividades de igual manera tienen utilidades dando paso a que puedan ser clientes del Banco.

## 2 ¿Considera usted necesario la apertura de una Agencia del Banco Nacional de Fomento en el cantón Colta?

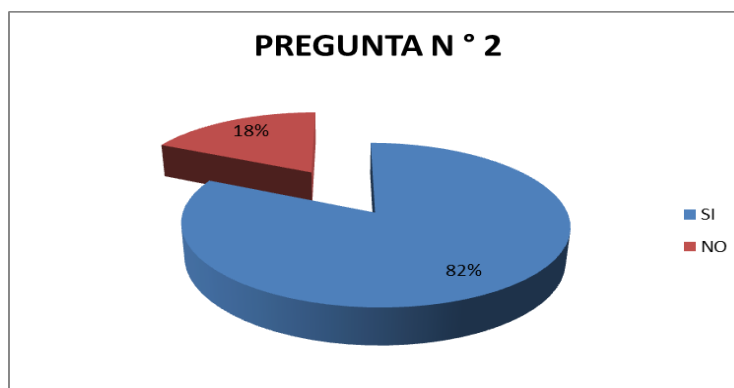
Tabla N.3

| Alternativa  | Cantidad   | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| SI           | 323        | 87%         |
| NO           | 71         | 13%         |
| <b>Total</b> | <b>394</b> | <b>100%</b> |

Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

Gráfico N.6



Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

### Análisis e Interpretación

Claramente se demuestra que la población encuestada del sector, en un 82% es decir la mayoría dicen es necesaria la apertura de la Agencia del Banco Nacional de Fomento en el cantón Colta, ya que confían en esta institución Financiera, debido a que otras no son legalizadas y por el feriado Bancario en la época de 1999 y temen que se vuelva a repetir.

En cuanto a los resultados encuestados con un 18% no creen que sea necesaria la apertura de la Agencia del Banco Nacional de Fomento por la existencia de otras COAC, cooperativas de ahorro y crédito en la localidad y muchos de ellos son socios de las mismas.

**3. ¿Los servicios Financieros que usted Recibe del Banco Nacional de Fomento son:**

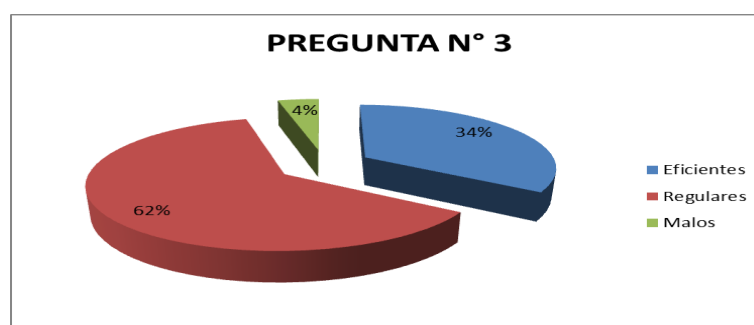
**Tabla N.4**

| Alternativa       | Cantidad   | Porcentaje  |
|-------------------|------------|-------------|
| <b>Eficientes</b> | 134        | 34%         |
| <b>Regulares</b>  | 244        | 62%         |
| <b>Malos</b>      | 16         | 4%          |
| <b>Total</b>      | <b>394</b> | <b>100%</b> |

**Fuente:** las encuestas

**Elaborado por:** las autoras

**Gráfico N.7**



**Fuente:** las encuestas

**Elaborado por:** las autoras

### **Análisis e Interpretación**

El 62% de las personas encuestadas, dicen que los servicios que presta el BNF son regulares ya que un porcentaje del personal son personas de poca preparación y Talento Humano y que las IFIS deben capacitar a sus empleados mediante conferencias, evaluaciones de cambio continuo, que puedan mejorar el servicio y trato al cliente.

De tal manera que en un 34% de encuestados opinan que si han recibido una atención eficiente para sus necesidades y se preocupan por el bienestar de sus clientes, mientras que una minoría es decir el 4% de los encuestados manifiestan que son malos los servicios debido a las demoras, exceso de trámites y papeleos.



#### 4 ¿Cree usted que con la apertura de la Agencia del Banco Nacional Fomento mejore la situación económica y social de la localidad?

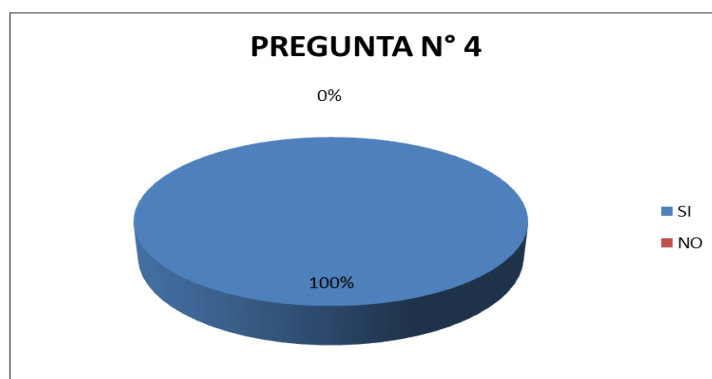
Tabla N.5

| Alternativa  | Cantidad   | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| SI           | 394        | 100%        |
| NO           | 0          | 0%          |
| <b>Total</b> | <b>394</b> | <b>100%</b> |

Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

Gráfico N.8



Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

#### Análisis e Interpretación

En cuanto a que si el Banco Nacional de Fomento impulsan al desarrollo y mejore la situación económica y social de la localidad el 100% de las personas encuestadas es decir en su totalidad están concientes que la apertura del mismo sería positivo, por los planes y proyectos del Gobierno Central que buscan el bienestar y el buen vivir de la población.

## 5 ¿Estaría dispuesto a tener una cuenta de ahorros o corriente en el banco Nacional de Fomento?

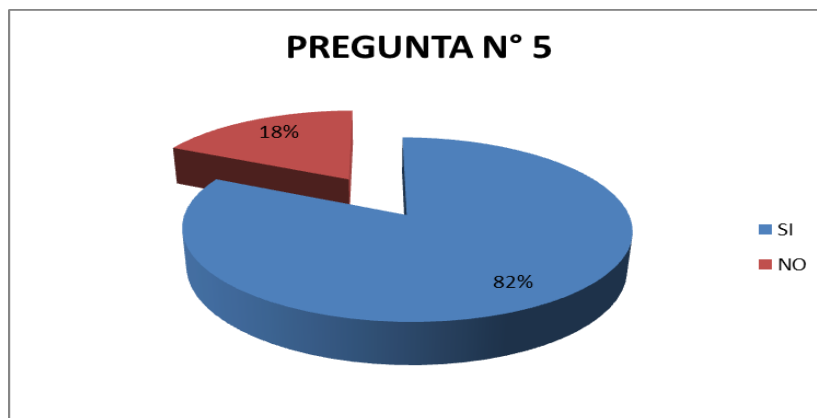
Tabla N.6

| Alternativa  | Cantidad   | Porcentaje  |
|--------------|------------|-------------|
| SI           | 323        | 87%         |
| NO           | 71         | 13%         |
| <b>Total</b> | <b>394</b> | <b>100%</b> |

Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

Gráfico N.9



Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

### Análisis e Interpretación

En cuanto a esta pregunta un 82% de personas necesitan de una cuenta de ahorros del Banco Nacional de Fomento para ahorrar su dinero en la mayoría para el Ahorro del Seguro Campesino y de la Fundación Manuela Espejo del Bono Joaquín Gallegos Lara.

El 18% de las personas encuestadas no utilizan estos servicios debido a que no tienen conocimiento sobre los servicios que ofrecen y no existe rentabilidad para para los ahorristas.

## 6¿Qué, productos financieros necesitaría usted de la Banca Estatal?

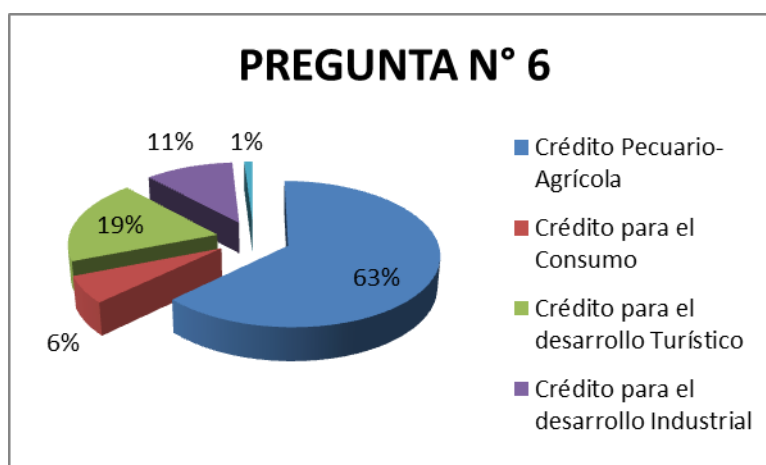
Tabla N.7

| Alternativa                           | Cantidad   | Porcentaje  |
|---------------------------------------|------------|-------------|
| Crédito Pecuario- Agrícola            | 248        | 63%         |
| Crédito para el Consumo               | 24         | 6%          |
| Crédito para el desarrollo Turístico  | 75         | 19%         |
| Crédito para el desarrollo Industrial | 43         | 11%         |
| Otros productos Financieros           | 4          | 1%          |
| <b>Total</b>                          | <b>394</b> | <b>100%</b> |

Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

Gráfico N.10



Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

### Análisis e Interpretación

La encuesta aplicada a la población responde que 63% es decir mas de la mitad responde que necesitan créditos pecuarios-agrícolas, ya que la población es microempresaria por la reactivación productiva que ofrece el Gobierno Central a los pequeños y medianos Productores. El 19% de personas encuetadas se inclinan a lo créditos destinados para el desarrollo Turístico, debido a apoyo brindado por el Ministerio de Turismo en el Ecuador y tienen la plena confianza que mejorará mucho más esta localidad.

El 11% de encuestados corresponden a los créditos para desarrollo Industrial tienen la seguridad que con la apertura de la agencia continuará el desarrollo en este cantón. Con un 6% que corresponde a una pequeña parte de la población encuestada, utilizan los créditos de consumo para invertir en sus propios negocios o para otros fines particulares como, vivienda, estudio y comercio. Mientras que el 1% es decir la minoría de encuestados son otros productos financieros como compra de maquinaria agrícola o ganadera.

Todas las agencias del BNF están autorizadas para otorgar todos los productos y servicios financieros existentes en el Banco. Pero, gracias a la aplicación de las encuestas se ha obtenido una visión clara de los productos que más necesita la población del Cantón Colta que son:

- Créditos Pecuario- Agrícola
- Crédito para el desarrollo del Turismo
- Crédito para el desarrollo de la Industria

**Otorgados para:**

- Financiamiento a Pequeños Productores
- Financiamiento a Medianos Productores
- Para actividades productivas y Desarrollo Humano
- Para la compra de Tierras
- Para la compra de camiones
- Para el desarrollo Industrial.
- Para el desarrollo del turismo.

## 7 ¿Qué, servicios desearía que preste el Banco Nacional de Fomento en la localidad?

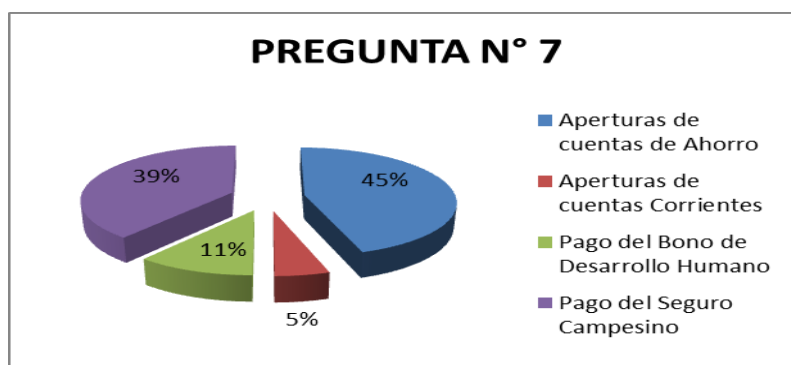
**Tabla N.8**

| Alternativa                        | Cantidad   | Porcentaje  |
|------------------------------------|------------|-------------|
| Aperturas de cuentas de Ahorro     | 177        | 45%         |
| Aperturas de cuentas Corrientes    | 20         | 5%          |
| Pago del Bono de Desarrollo Humano | 43         | 11%         |
| Pago del Seguro Campesino          | 154        | 39%         |
| <b>Total</b>                       | <b>394</b> | <b>100%</b> |

**Fuente:** las encuestas

**Elaborado por:** las autoras

**Gráfico N.11**



**Fuente:** las encuestas

**Elaborado por:** las autoras

### **Análisis e Interpretación**

Claramente se demuestra que para casi la mitad de la población encuestada que corresponde al 45%, existe la necesidad de aperturar cuentas de ahorro puesto que es el primer requisito para obtener sus créditos y otros servicios. El 39% de encuestados manifiestan que existe la necesidad del servicio para pago del seguro campesino.

Con un 11% de las encuestas es necesario crear el servicio del pago del bono de Desarrollo Humano de aquellas personas beneficiadas.

Además presentamos todos los servicios financieros que están autorizadas a dar las diferentes agencias del país, algunas no tomadas en cuenta en la encuesta ya que no son muy utilizados el sector.

## **Portafolio de servicios**

### **Bancarios**

- Aperturas de Cuentas Corrientes, Cuentas de Ahorros;
- Certificación de no adeudar al Banco Nacional de Fomento
- Cobro de Cartera BNF
- Créditos de Desarrollo
- Depósitos de Cuentas Corrientes y Ahorros
- Pago a jubilados de IESS
- Recaudación de Impuestos
- Retiro ahorros, clientes misma agencia (superiores a 1.000,00 necesita autorización.
- Solicitud de créditos 555
- Solicitud de crédito de Desarrollo Humano
- Solicitud de Microcrédito
- Solicitud de Tarjeta de Débito y Tarjeta de Débito Adicional.

### **Asesoría sobre productos financieros**

- La selección de productos financieros que se adecuen a las necesidades del cliente también es uno de los servicios que el BNF proporciona.

**(Anexo 6)**

## 8 ¿Qué plazos debería considerar el Banco Nacional de Fomento para sus créditos?

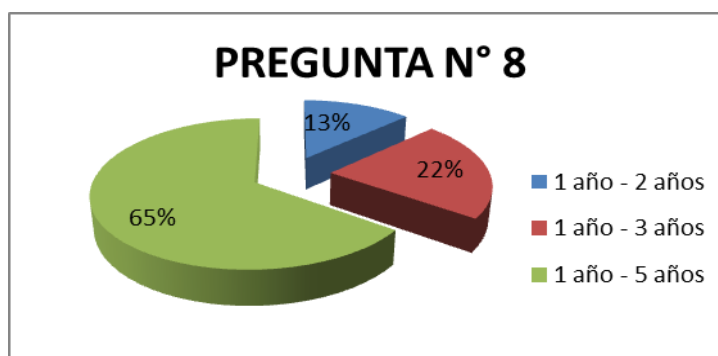
**Tabla N.9**

| Alternativa    | Cantidad   | Porcentaje  |
|----------------|------------|-------------|
| 1 año - 2 años | 51         | 13%         |
| 1 año - 3 años | 87         | 22%         |
| 1 año - 5 años | 256        | 65%         |
| <b>Total</b>   | <b>394</b> | <b>100%</b> |

**Fuente:** las encuestas

**Elaborado por:** las autoras

**Gráfico N.12**



**Fuente:** las encuestas

**Elaborado por:** las autoras

### **Análisis e Interpretación**

Los encuestados en un 65% manifiestan que es necesario optar por el período de 1 año a 5 años debido a que es un tiempo prudente para poder cancelar los préstamos que se realizan a largo plazo en este caso en créditos pecuarios y algunos productos agrícolas.

Mientras que el 22% de los encuestados con una probabilidad media consideran el periodo para acceder a créditos es de 1 año a 3 años debido que es considerable para el comercio.

Con el 13% de las encuestas que es un nivel bajo y poco probable para acceder a este periodo de tiempo porque es muy corto.

**9. ¿Para su criterio donde debería estar ubicado la Agencia del Banco de Fomento en esta Ciudad.**

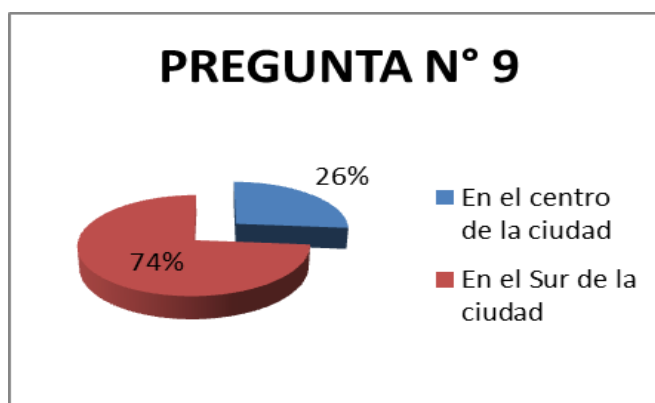
**Tabla N.10**

| <b>Alternativa</b>        | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---------------------------|-----------------|-------------------|
| En el centro de la ciudad | 104             | 26%               |
| En el Sur de la ciudad    | 290             | 74%               |
| <b>Total</b>              | <b>394</b>      | <b>100%</b>       |

**Fuente:** las encuestas

**Elaborado por:** las autoras

**Gráfico N.13**



**Fuente:** las encuestas

**Elaborado por:** las autoras

**Análisis e Interpretación**

Las personas encuestadas en un 74% respondieron que prefieren que el banco esté ubicado al sur de la ciudad, esto se debe a que ahí se encuentra el centro del comercio del cantón. Mientras que en un mínimo porcentaje del 26% prefieren que el banco este ubicado en el centro.



## 10. ¿En qué horario debería atender la Agencia del Banco Nacional de Fomento?

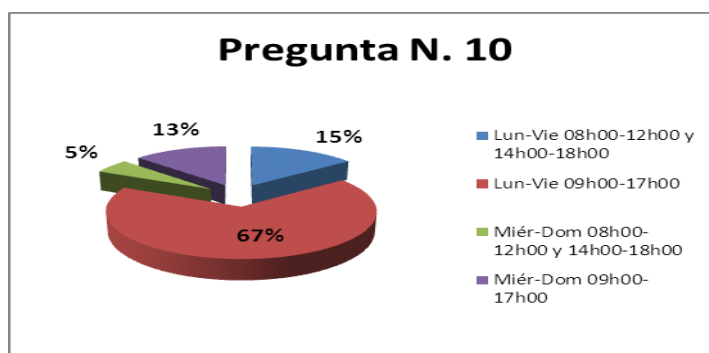
Tabla N.11

| Alternativa                        | Cantidad   | Porcentaje  |
|------------------------------------|------------|-------------|
| Lun-Vie 08h00-12h00 y 14h00-18h00  | 58         | 15%         |
| Lun-Vie 09h00-17h00                | 264        | 67%         |
| Miér-Dom 08h00-12h00 y 14h00-18h00 | 20         | 5%          |
| Miér-Dom 09h00-17h00               | 51         | 13%         |
| <b>Total</b>                       | <b>394</b> | <b>100%</b> |

Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

Gráfico N.14



Fuente: las encuestas

Elaborado por: las autoras

### Análisis e Interpretación

Del total de las encuestas el 67% acogen el horario de atención en la nueva agencia del Banco Nacional de Fomento es de lunes-viernes de 09h00-17h00 considerando que este es accesible para la población y el ambiente que nos presenta en esa localidad

A la encuesta responden que un 15% de personas opinan del horario de Lunes-Viernes de 08h00-12h00 y de 14h00-18h00 debido a que la gente del campo terminan sus quehaceres de la vida cotidiana. Y el 13% de encuestados de Miércoles-Domingo de 09h00-17h00 por la feria que existe en la ciudad y sería bueno que estuviera atendiendo la institución Bancaria en ese Horario.

## CAPÍTULO III

### 3 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto como analizar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos e instalaciones y la organización necesaria para el mismo.

Este puede desarrollarse en niveles de idea, la factibilidad y proyecto definitivo

#### 3.1 DETERMINACIÓN DE LOS RECURSOS NECESARIOS

La Casa Matriz del BNF es la encargada de disponer todos los recursos que se necesita para aperturar las agencias.

A continuación se determinará los recursos necesarios con los que debe contar la agencia para que pueda prestar sus servicios y/o productos financieros que se propone en este mercado del cantón Colta Provincia de Chimborazo.

##### 3.1.2 RECURSO HUMANO.

Para el funcionamiento de la Agencia, se requiere contratar personal idóneo de acuerdo a lo establecido en la ley de Servicio público, para desempeñar funciones de acuerdo al cargo.

- **Jefe de agencia:** Será responsable de la Administración, planificación, ejecución y control de la agencia, a fin de cumplir y hacer cumplir con todas las disposiciones encomendadas, tomando en cuenta las normativas: legales estatutarias y reglamentarias, así también como las emanadas por la Asamblea Nacional y el Directorio del Banco Nacional de Fomento, y ser sujeto de caución.

- **Servicios al Cliente:** Ejecutar todas las actividades necesarias de Crédito y atención al cliente, recepción de inversiones y ser sujeto de caución.
- **Cajeras:** Son responsables del fondo de Cambio y todos los valores que ingresan a la agencia, por los faltantes, diferencias y errores en registros, informes, certificaciones, tarjetas individuales o libretas de ahorro y ser sujeto de caución.
- **Sala de espera:** Es el lugar adecuado para los clientes, por cualquier motivo tienen que esperar alguna necesidad.
- **Personal de Seguridad:** Su responsabilidad es la de velar por la seguridad de las instalaciones, los activos de la agencias y precautelar el orden de los clientes.

### 3.1.3 RECURSO MATERIALES

Tabla N. 12

| Jefe de Agencia |                     |
|-----------------|---------------------|
| 1               | Computadora         |
| 1               | Impresora           |
| 1               | Escritorio          |
| 1               | Silla Giratoria     |
| 1               | Anaqueles           |
| 2               | Archivador          |
| 3               | Sillas              |
| 2               | Papeleras           |
| 1               | Teléfono            |
| 1               | Fax                 |
| 1               | Sumadora            |
| 1               | Mesa para reuniones |
| 1               | Basurero            |

| Servicio al Cliente |                 |
|---------------------|-----------------|
| 1                   | Computadora     |
| 1                   | Impresora       |
| 1                   | Copiadora       |
| 2                   | Escritorio      |
| 1                   | Silla Giratoria |
| 2                   | Anaqueles       |
| 2                   | Archivador      |
| 3                   | Sillas          |
| 2                   | Papeleras       |
| 1                   | Teléfono        |
| 1                   | Fax             |
| 1                   | Sumadora        |
| 1                   | Basurero        |

| <b>Cajera</b> |                             |
|---------------|-----------------------------|
| 1             | Computadora                 |
| 1             | Impresora Matricial         |
| 2             | Escritorio                  |
| 1             | Silla Giratoria             |
| 1             | Anaqueles                   |
| 2             | Archivador                  |
| 3             | Sillas                      |
| 2             | Papeleras                   |
| 1             | Teléfono                    |
| 1             | Sumadora                    |
| 1             | Detector de Billetes Falsos |
| 1             | Conter de Caja              |
| 1             | Basurero                    |

| <b>Sala de Espera</b> |                        |
|-----------------------|------------------------|
| 2                     | Muebles para papeletas |
| 1                     | Alfombra               |
| 1                     | Escritorio             |
| 1                     | Reloj de Pared         |
| 1                     | Televisor              |
| 2                     | Sillas de 5 cada una   |
| 1                     | Pancarta de la agencia |
| 1                     | Basurero               |

| <b>Suministros de Oficina</b> |                                      |
|-------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Cant.</b>                  | <b>Descripción de los Materiales</b> |
| 24                            | 2 cajas Resmas Papel Boond           |
| 96                            | 4 Cajas Esferos Color Azul Negro     |
| 24                            | 2 cajas Lápices Mongol               |
| 3                             | Sacapuntas de metal                  |
| 4                             | Perforadoras Grandes                 |
| 4                             | Grapadoras Grandes                   |
| 3                             | Saca grapas medianas                 |
| 48                            | 4 Cajas de Grapas Medianas           |
| 48                            | 4 Cajas de Clip                      |
| 36                            | 3Cajas de Clip de Mariposa           |
| 24                            | 2Cajas de Borradores de Queso        |
| 24                            | 2 Cajas de Resaltadores              |

|     |                            |
|-----|----------------------------|
| 3   | Reglas de 30 cm            |
| 24  | 2 cajas Correctores        |
| 12  | Archivadores Folders       |
| 5   | Sellos de Caucho           |
| 24  | 2 Caja de Sinta escosh     |
| 1   | Funda de Ligas             |
| 144 | 12 Cajas de Vinchas        |
| 60  | 6 Cajas de tinta de sellos |
| 12  | Cuadernos Académicos       |
| 3   | Tijeras Grandes            |
| 24  | 1 Caja de Notas            |
| 24  | Carpetas de Cartón         |

**Elaborado por:** Las Autoras

### **3.1.4 RECURSOS TÉCNICOS**

El software con lo que dispone el Banco Nacional de Fomento para registrar sus transacciones actualmente el que es utilizado por la institución es el Sistema SCORING-COBIS CLIENTES. **(Ver Anexo 7)**

### **3.2 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

El tamaño del estudio y Localización tiene como propósito encontrar la Ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, que cubran las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuyen a minimizar los cotos y gastos durante el periodo favorable del proyecto.

El objetivo que se persigue es lograr la creación de la Agencia del Banco Nacional de Fomento, basado con los menores costos y la rapidez del servicio.

El estudio comprende la definición de criterios y requisitos para ubicar el proyecto, la enumeración de las posibles alternativas de Ubicación y selección de la opción más ventajosa posible para las características específicas del mismo.

La selección de alternativas se realiza en dos etapas: la primera se analiza y decide la zona en la que se localizará la Agencia: Y la segunda, se analiza y se elige el sitio, considerando los factores básicos como: Costos, Ubicación de las instalaciones, áreas idóneas para el funcionamiento.

### 3.2.1 TAMAÑO

El tamaño del proyecto coincide con su capacidad de cubrir la demanda del Mercado de Colta.

**Tabla N. 13**

| <b>Agencia: Colta</b>            |  |                                    |                        |                    |
|----------------------------------|--|------------------------------------|------------------------|--------------------|
| Dependiente de Sucursal Riobamba |  |                                    |                        |                    |
| <b>Dirección:</b>                | Av. Unidad Nacional y Av. Los Maestros |                                    |                        |                    |
| <b>Teléfono:</b>                 |  |                                    | <b>Código agencia:</b> |                    |
| <b>Fecha de creación:</b> 2012   |  |                                    |                        |                    |
| <b>JURISDICCION OPERATIVA</b>    |  |                                    |                        |                    |
| <b>Provincia</b>                 | <b>Cantón</b>                          | <b>Parroquia</b>                   | <b>Km2</b>             | <b>Código INEC</b> |
| <b>Chimborazo</b>                | <b>Colta</b>                           | -                                  | <b>839,2</b>           | <b>060300</b>      |
|                                  |  | <b><u>Parroquias Urbanas</u></b>   |                        |                    |
|                                  |  | Villa la Unión (cabecera cantonal) | 194,4                  | 060350             |
|                                  |  | Cajabamba                          |                        | 060301             |
|                                  |  | Sicalpa                            |                        | 060302             |
|                                  |  | <b><u>Parroquias Rurales</u></b>   |                        |                    |
|                                  |  | Cañi                               | 100,3                  | 060351             |
|                                  |  | Columbe                            | 221,6                  | 060352             |
|                                  |  | Juan de Velasco (Pangor)           | 268,5                  | 060353             |
|                                  |  | Santiago de Quito                  | 54,4                   | 060354             |

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento

**Elaborado por:** Las Autoras

### 3.2.2 LOCALIZACIÓN

#### 3.2.2.1 CANTÓN COLTA

Colta es la “Cuna de la Nacionalidad Puruhá” y cuna de la nacionalidad ecuatoriana. Se encuentra ubicada en la parte noroccidental de la Provincia de Chimborazo, a 18 Km de la ciudad de Riobamba.

Ocupa la parte nor-occidental de la Provincia del Chimborazo; pequeños valles, mesetas, cerros y depresiones forman su territorio irregular.

#### 3.2.2.2 COLTA EN CIFRAS

**Tabla N. 14**

|                                       |                     |
|---------------------------------------|---------------------|
| Superficie                            | 850 km <sup>2</sup> |
| Número de Habitantes                  | 44.701              |
| Número de niños, niñas y adolescentes | 19.310              |
| Estudiantes de Primaria               | 9.726               |
| Estudiantes de Secundaria             | 1.591               |
| Población Económicamente Activa:      | 20.110              |
| Pobreza 93,3% de la población         | 41.715              |
| Índice de Feminidad                   | 112,8               |

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** Las Autoras

### PRODUCCION

- Papas
- Habas
- Cebada
- Avena

- Ocas
- Mellocos
- Ganado vacuno, porcino, ovino, crianza de cuyes
- Siembra de pastos y hierbas para ganado

### **ATRATIVOS TURISTICOS**

Por estar ubicado en un sitio estratégico la comunidad se ha convertido en un mirador natural para observar las cordilleras, los páramos, el gran Chimborazo. A 6 km de la comunidad se ubica el malecón de la laguna de Colta, Las Totoras, el paso ferrocarril y la famosa Laguna de Colta.

Este lugar posee un atractivo lleno de historia, la primera iglesia construida en suelo ecuatoriano, donde fue Santiago de Quito, centro de comercio y de intelectualidad a la llegada de los españoles. Su construcción se realizó en el año de 1534, su estilo de construcción es colonial, su fachada de piedra es el único testigo de su historia, se puede obtener una fantástica vista al nevado Chimborazo. El templo fue levantado en honor a la santísima virgen María Natividad de Balvanera de España. Ahora, las autoridades se esfuerzan por recuperar este tesoro histórico, deteriorado por el paso del tiempo.

Entre sus íconos arqueológicos están la iglesia colonial de Balvanera, el Museo del Cantón Colta.

### **3.2.3 LOCALIZACIÓN**

La localización de la Agencia del Banco Nacional de Fomento, debe guardar mucha relación con la ubicación, que en fin tiene un gran peso al momento de definir la localización de la Agencia.

La definición del lugar adecuado para la Agencia del Banco Nacional de Fomento, tiene dos etapas denominadas: macro y micro localización. En la primera se establece el ámbito regional y la segunda de la ubicación exacta del sitio donde se instalará la Agencia.



### 3.2.3.1 MACRO LOCALIZACIÓN

Macro localización, también llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos mas relevantes. Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto.

A continuación detallamos la macro localización de la nueva agencia:

**Provincia:** Chimborazo

**Cantón:** Colta

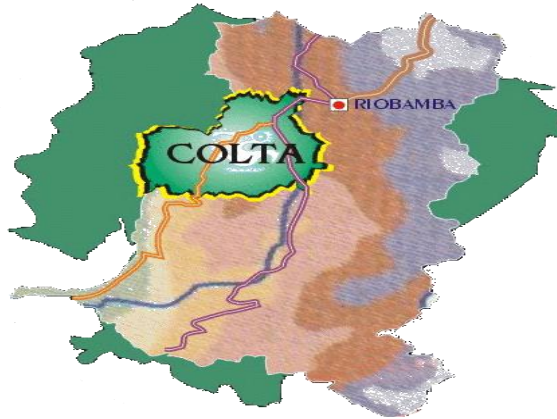
**Gráfico N. 15**



**Fuente:** BNF  
**Elaborado por:** Las Autoras

**Gráfico N.16**

**CANTÓN COLTA**



**Fuente:** Internet

**3.2.3.2 MICRO LOCALIZACIÓN**

Parroquia: Cajabamba

Calles: Av. unidad nacional y Av. del Maestro (Esquina)

**Gráfico N. 17**

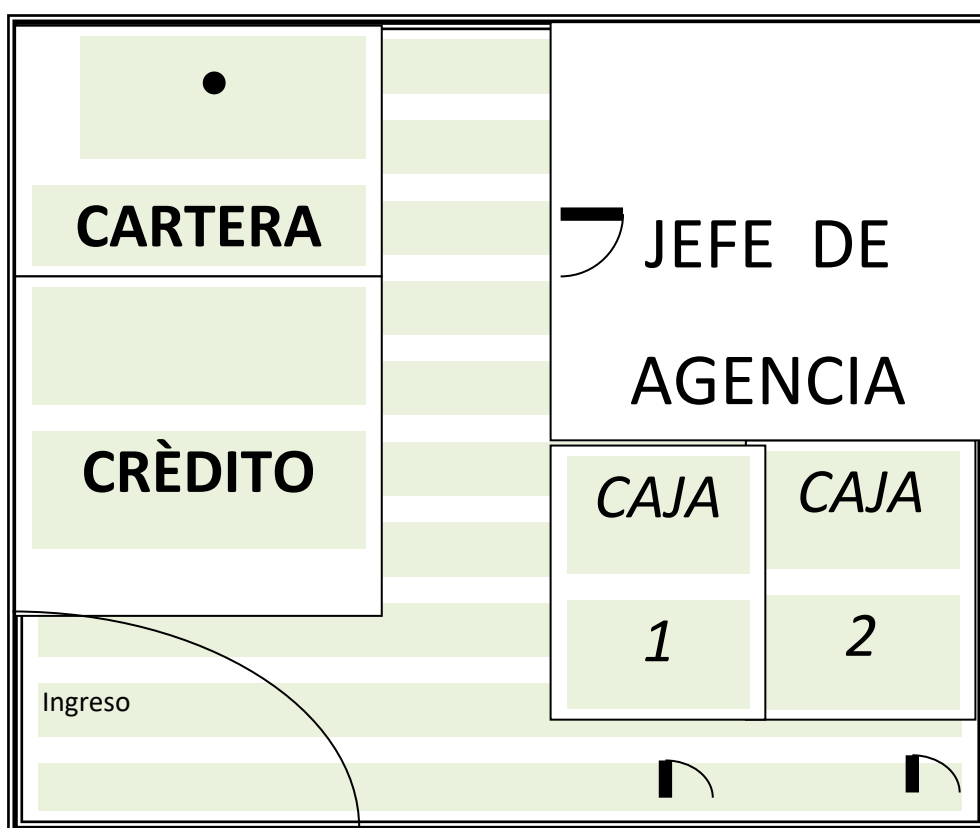


**Elaborado por:** Las Autoras

### 3.3 DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO FÍSICO

Se evalúa las necesidades reales que se requiere en la distribución del espacio físico las premisas establecidas determinan el tipo de equipos e instalaciones necesarias que se requiere para la entrega de los servicios a la población necesitada.

Gráfico N. 18



Elaborado por: Las Autoras

### **3.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL**

Para Terri (1976), Un organigrama es un cuadro sintético que indica los aspectos importantes de una estructura de organización, incluyendo las principales funciones, sus relaciones, los canales de supervisión y la autoridad relativa de cada empleado encargado de su función respectiva.

Para la elaboración de un organigrama se debe recoger principalmente la siguiente información:

#### **Información sobre unidades**

El primer dato a obtener será el número de personas que trabajan en la institución. Ésta será una cifra de control.

Un segundo dato será el número de niveles, partiendo del órgano en que radique la autoridad total y los órganos que comprenden cada nivel.

Se investigarán los puestos que corresponden a cada órgano y las plazas que comprenden cada puesto.

#### **Información sobre relaciones**

Debe precisarse con que otros órganos y qué tipo de relaciones tienen cada uno de los órganos de cada uno de los niveles de la estructura administrativa.

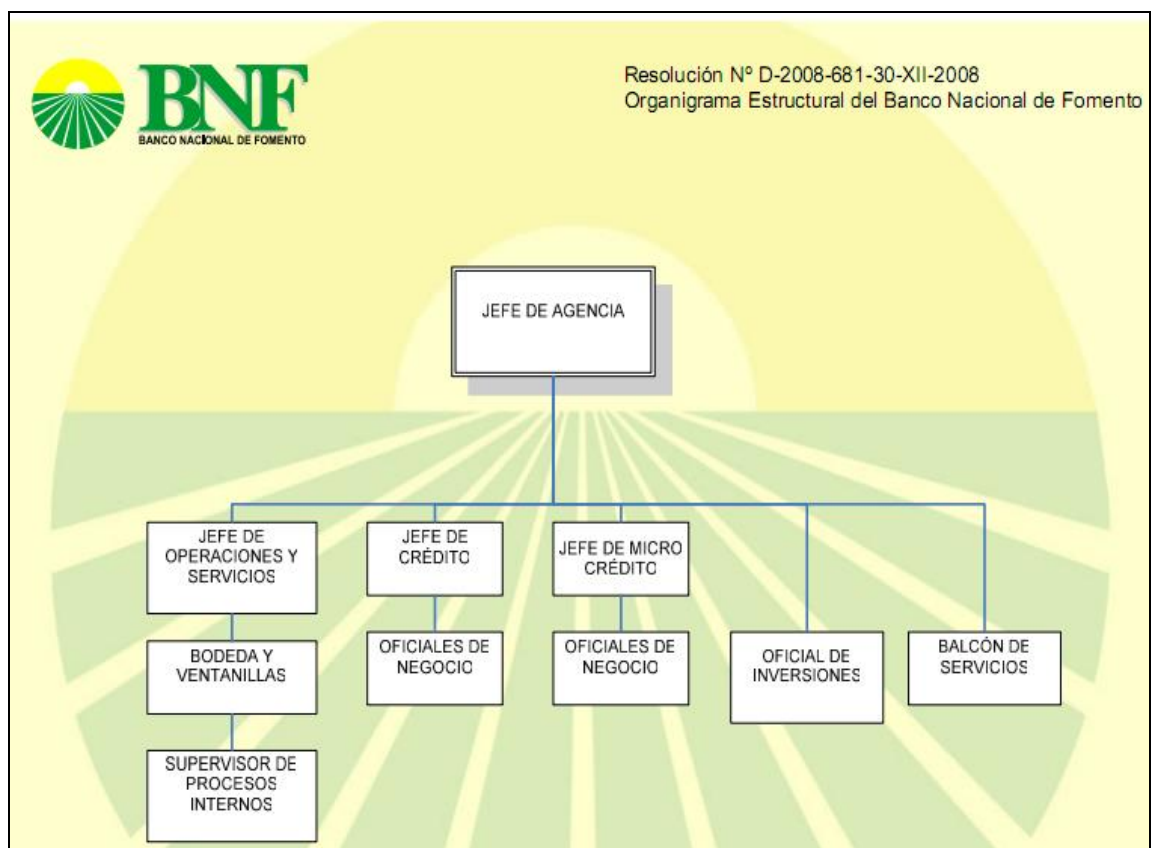
#### **Información sobre funciones o labores**

Para el caso de elaborar organigramas funcionales, se requiere información sobre las funciones o labores que realice cada una de las unidades que vayan a quedar representadas en el organograma.

El Banco Nacional de Fomento es una entidad financiera de desarrollo, autónoma, de derecho privado y finalidad social y pública. Su funcionamiento se basa en la Ley Orgánica, Estatuto, Reglamentos y Regulaciones; y, su política crediticia se orienta de conformidad con los planes y programas de desarrollo económico y social que expida el Gobierno Nacional.

**Gráfico N.19**

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LAS AGENCIAS DEL BNF**



**ORGANIGRAMA AGENCIA BNF**  
**FUENTE:** Orgánico Funcional BNF

## **CAPÍTULO IV**

### **4 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

Es un aspecto de enorme importancia que se necesita para la apertura de la Agencia del Banco Nacional de Fomento en la ciudad de Colta está representada por la tramitación que debe realizarse para que esta pueda funcionar dentro de la formalidad existente y se detalla a continuación.

#### **4.1 INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO**

En este capítulo vamos a determinar el monto de dinero que se necesita para la ejecución del proyecto, de tal manera que se tendrá que determinar las Inversiones que se deberá hacer para el cumplimiento del mismo.

##### **4.1.2 INVERSIÓN**

Es la parte de la inversión que se destina a la adquisición de todos los Activos Fijos o tangibles e intangibles que se requieren, esto implica todo lo que son mobiliarios y equipos de oficina.

El activo intangible o diferido incluye en los otros activos que no se pueden tocar como la transferencia de tecnología

Para lo cual se necesita de una inversión inicial y se analiza, tomando en consideración otros elementos como el comportamiento de los ingresos y gastos de Administración.

Los equipos y muebles de oficina que se utilizará en la nueva Agencia del Banco Nacional de Fomento, deberán ser de buena calidad, ya que así se brindará rapidez al momento de realizar las transacciones a los clientes de la Agencia al mismo tiempo ayudará a la imagen de la Agencia, contará con una estación de Trabajo, detallados anteriormente.

#### 4.1.2.1 INVERSIÓN FIJA

Es aquella erogación de Dinero que se efectúa en elementos tangibles, que no son sujetos de transacción corriente o usual, durante la vida útil del proyecto.

(Ver Anexo 8)

**Tabla N. 15**  
**INVERSIÓN FIJA**

| <b>Equipo de Computo</b>  |                             |            |                |
|---------------------------|-----------------------------|------------|----------------|
| <b>Cant.</b>              | <b>Detalle</b>              | <b>P/U</b> | <b>P/TOTAL</b> |
| 3                         | Computadoras                | \$ 750,00  | \$ 2.250,00    |
| 1                         | Impresora Epson Matricial   | \$ 250,00  | \$ 250,00      |
| 1                         | Impresora HP multifunciones | \$ 120,00  | \$ 120,00      |
| 1                         | Copiadora Ricon             | \$ 675,00  | \$ 675,00      |
|                           |                             |            | \$ 3.295,00    |
| <b>Equipo de Oficina</b>  |                             |            |                |
| 3                         | Teléfonos GE digital        | \$ 85,00   | \$ 255,00      |
| 2                         | Teléfonos Fax               | \$ 120,00  | \$ 240,00      |
|                           |                             |            |                |
| 3                         | Sumadoras                   | \$ 60,00   | \$ 180,00      |
| 1                         | Detector de Billetes        | \$ 75,00   | \$ 75,00       |
|                           |                             |            | \$ 750,00      |
| <b>Muebles de Oficina</b> |                             |            |                |
| 6                         | Escritorios de Oficina      | \$ 350,00  | \$ 2.100,00    |
| 3                         | Sillas Giratorias           | \$ 180,00  | \$ 540,00      |
| 3                         | Anaqueles                   | \$ 297,00  | \$ 891,00      |
| 2                         | Mesones para papeletas      | \$ 200,00  | \$ 400,00      |
| 1                         | Mesa para reuniones         | \$ 250,00  | \$ 250,00      |
| 6                         | Archivadores                | \$ 180,00  | \$ 1.080,00    |

|   |                        |          |             |
|---|------------------------|----------|-------------|
| 9 | Sillas para escritorio | \$ 18,00 | \$ 162,00   |
| 2 | Sillas de 5 cada una   | \$ 25,00 | \$ 50,00    |
| 6 | Papeleras              | \$ 18,00 | \$ 108,00   |
|   |                        |          | \$ 5.581,00 |

| <b>Muebles y Enseres</b>                           |                                      |           |                     |
|--|--------------------------------------|-----------|---------------------|
| 4  | Basureros                            | \$ 15,00  | \$ 60,00            |
| 1  | Alfombra                             | \$ 180,00 | \$ 180,00           |
| 1  | Reloj de Pared                       | \$ 25,00  | \$ 25,00            |
| 1  | Televisor Plasma LCD                 | \$ 800,00 | \$ 800,00           |
| 1  | Cafetera Grande                      | \$ 25,00  | \$ 25,00            |
| 1  | Juego de tazas y platos              | \$ 35,00  | \$ 35,00            |
| 6  | Cucharas pequeñas                    | \$ 1,20   | \$ 7,20             |
| 1  | Azucarera                            | \$ 4,50   | \$ 4,50             |
| 1  | Dispensador de Agua incluye botellón | \$ 30,00  | \$ 30,00            |
| 3  | Toallas para manos                   | \$ 1,50   | \$ 4,50             |
| 1  | Útiles de Aseo y limpieza            | \$ 50,00  | \$ 50,00            |
| 3  | Escobas y Trapeador                  | \$ 7,00   | \$ 21,00            |
|  |                                      |           | \$ 1.242,20         |
| <b>Total Inversión Fija</b>                        |                                      |           | <b>\$ 10.868,20</b> |
| Fuente: Las Proformas<br>Elaborado por: Las Autora |                                      |           |                     |



#### 4.1.2.2 INVERSIÓN DIFERIDA

Es constituida fundamentalmente por bienes intangibles que se caracterizan por ser inmateriales, al contrario que los bienes físicos. Son servicios o Derechos adquiridos como tales no están sujetos a desgastes físicos.

Tabla N. 16

#### INVERSIÓN DIFERIDA

| Inversión Diferida                            |                    |
|---|--------------------|
| Gastos de Adecuación                          | Valor              |
| Adecuación del Local<br>Internet              | \$ 600,00          |
| Estudios                                      |                    |
| Recursos Técnicos                             | \$ 400,00          |
| Recursos Materiales                           | \$ 100,00          |
| Otros Recursos                                | \$ 200,00          |
| Software                                      |                    |
| Cobis-Clientes (Sistema Operativo<br>Contable | \$ 1.500,00        |
| <b>TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA</b>               | <b>\$ 2.800,00</b> |
| Elaborado por: Las Autoras                    |                    |

#### 4.1.2.3 CAPITAL DE TRABAJO

Capital en efectivo que aporta desde casa matriz para colocar créditos como también existen fondos creados por el Gobierno para solucionar las necesidades de la población y pueda ser oportuno el funcionamiento de la nueva Agencia del Banco Nacional de Fomento en la ciudad de Colta.

**(Ver anexo 9)**

**Tabla N. 17**

**CAPITAL DE TRABAJO**

| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b>                     |                |                 |
|---|----------------|-----------------|
| <b>DETALLE</b>                                | <b>PARCIAL</b> | <b>TOTAL</b>    |
| <b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>                    |                | <b>4479,25</b>  |
| Gastos Administrativos                        |                | 4479,25         |
| Sueldos del personal                          |                | 3307,00         |
| Arriendos                                     |                | 300,00          |
| Servicios Básicos                             |                | 120,00          |
| Agua  | 25,00          |                 |
| Luz   | 35,00          |                 |
| Teléfono                                      | 40,00          |                 |
| Internet                                      | 20,00          |                 |
| Suministros                                   |                | 752,25          |
| Depreciaciones                                |                |                 |
| Amortizaciones                                |                |                 |
| <b>APORTE INICIAL DE EFECTIVO</b>             |                | <b>50000,00</b> |
| Efectivo de casa Matriz para la nueva Agencia | 50000,00       |                 |
| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b>                     |                | <b>54479,25</b> |

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento

**Elaborado por:** Las Autoras.

#### 4.1.2.4 RESUMEN DE INVERSIONES

Tabla N.18

| <b>RESUMEN DE INVERSIONES</b> |                 |
|-------------------------------|-----------------|
| Inversión Fija                | 10868,20        |
| Inversión Diferida            | 2800,00         |
| Capital de Trabajo            | 54479,25        |
| <b>TOTAL INVERSIÓN</b>        | <b>68147,45</b> |

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento

**Elaborado por:** Las Autoras

#### 4.2 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.

Para el financiamiento de la agencia es de responsabilidad directa de Casa Matriz del Banco Nacional de Fomento, la misma que se encuentra ubicada en la ciudad de Quito, son quienes realizan los trámites pertinentes para la creación y legalización de acuerdo a la ley orgánica del BNF, tomando en cuenta el estudio de Mercado realizado en la Ciudad de Colta.

Son recursos necesarios que sirven para la operatividad del proyecto y tienen una duración determinada de tiempo, siendo tomadas del presupuesto del año en curso con el que cuenta cada Zonal para lo cual será previsto en el POA.

##### 4.2.1 ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio Financiero del proyecto se debe tomar en cuenta la elaboración de un presupuesto por concepto de los nuevos clientes, así como prever que estas que estas sean suficientes para cubrir los gastos operativos que genere la ejecución de este proyecto y su estabilidad a través del tiempo.

Dentro del estudio se deberá realizar los diferentes Estados Financieros como: el Estado de pérdidas y Ganancias Proyectado, el Flujo de Caja Proyectado y el

Balance General Proyectado los cuales obtendremos de la evaluación del proyecto.

#### **4.2.2 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS**

El término de Estados Financieros pro-forma significa Estados Financieros Proyectados, es decir; la realización de la evaluación proyectará los resultados económicos que se calcula deberá tener la empresa de acuerdo con la serie de informaciones que recabaron durante todos los estudios previstos a esta etapa. Los Estados Financieros son los documentos que muestran la situación de la institución al finalizar un periodo determinado.

#### 4.2.2.1 ESTADOS FINANCIEROS

### BANCO NACIONAL DE FOMENTO BALANCE GENERAL PROYECTADO

| CODIGO | ACTIVO                                  |          |           | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|--------|---|----------|-----------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 11     | FONDOS DISPONIBLES                      |          |           | 50.000,00         | 52.500,00         | 55.125,00         | 57.881,25         | 60.775,31         |
| 13     | INVERSIONES                             |          |           | 68.147,45         | 71.554,82         | 75.132,56         | 78.889,19         | 82.833,65         |
|        | INVERSIÓN FIJA                          |          |           |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | Equipo de computo                       | 3.295,00 |           |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | (-)Depreciación Acum. equipo de computo | 132,00   | 3.163,00  |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | Equipo de oficina                       | 750,00   |           |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | (-)Depreciación Acum. equipo de oficina | 7,50     | 742,50    |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | Muebles y enseres                       | 6.823,00 |           |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | (-)Depreciación Acum. muebles y enseres | 68,23    | 6.754,77  |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | INVERSIÓN DIFERIDA                      |          |           |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | Adecuación                              |          | 600,00    |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | Estudios técnicos                       |          | 700,00    |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | Software                                |          | 1.500,00  |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | Capital de trabajo                      |          | 5.4479,25 |                   |                   |                   |                   |                   |
|        | <b>TOTAL DEL ACTIVO</b>                 |          |           | <b>118.147,45</b> | <b>124.054,82</b> | <b>130.257,56</b> | <b>136.770,44</b> | <b>143.608,96</b> |
|        | <b>PASIVO</b>                           |          |           |                   |                   |                   |                   |                   |
| 21     | OBLIGACIONES CON EL PUBLICO             |          |           | 5.289,26          | 5.553,72          | 5.831,41          | 6.122,98          | 6.429,13          |

|    |                                 |  |  |                   |                   |                   |                   |                   |
|----|---------------------------------|--|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 23 | OBLIGACIONES INMEDIATAS         |  |  | 7.167,00          | 7.525,35          | 7.901,62          | 8.296,70          | 8.711,53          |
| 2  | <b>TOTAL PASIVOS</b>            |  |  | <b>10.456,26</b>  | <b>10.979,07</b>  | <b>11.528,03</b>  | <b>12.104,43</b>  | <b>12.709,65</b>  |
| 31 | CAPITAL SOCIAL                  |  |  |                   |                   |                   |                   |                   |
| 33 | PATRIMONIO                      |  |  | 40.828            | 42.869,40         | 45.012,87         | 47.263,51         | 49.626,69         |
| 3  | UTILIDAD DEL EJERCIO            |  |  | 66.863,19         | 70.206,35         | 73.716,67         | 77.402,50         | 81.272,63         |
|    | <b>TOTAL PASIVO, PATRIMONIO</b> |  |  | <b>118.147,45</b> | <b>124.054,82</b> | <b>130.257,56</b> | <b>136.770,44</b> | <b>143.608,96</b> |

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento

**Elaborado por:** Las Autoras

#### 4.2.2.2 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

### BANCO NACIONAL DE FOMENTO ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

| CÓDIGO | DENOMINACIÓN                                  | PARCIAL | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
|--------|---|---------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|        |   |         | TOTAL            |                  |                  |                  |                  |
|        | INGRESOS FINANCIEROS                          |         | 78.300           | 82.215,00        | 86.325,75        | 90.642,04        | 95.174,14        |
| 51     | INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS                | 76.256  |                  |                  |                  |                  |                  |
| 52     | COMISIONES GANADAS                            | 2.401   |                  |                  |                  |                  |                  |
|        | EGRESOS FINANCIEROS                           |         | -1.429           | -1.500,45        | -1.575,47        | -1.654,25        | -1.736,96        |
| 41     | INTERESES CAUSADOS                            | -1.000  |                  |                  |                  |                  |                  |
| 42     | COMISIONES CAUSADAS                           | -429    |                  |                  |                  |                  |                  |
|        | TOTAL INGRESOS                                |         | 76.871           | 80.714,55        | 84.750,28        | 88.987,79        | 93.437,18        |
| 45     | GASTOS DE OPERACION                           |         |                  |                  |                  |                  |                  |
|        | Gastos Administrativos                        | 4479,25 |                  |                  |                  |                  |                  |
|        | Sueldos del personal                          | 3307,00 |                  |                  |                  |                  |                  |
|        | Arriendos                                     | 300,00  |                  |                  |                  |                  |                  |
|        | Servicios Básicos                             | 120     |                  |                  |                  |                  |                  |
|        | Suministros                                   | 752,25  |                  |                  |                  |                  |                  |
|        | Gasto Depreciación equipo de computo          | 132     |                  |                  |                  |                  |                  |
|        | Gasto Depreciación equipo de oficina          | 7,50    |                  |                  |                  |                  |                  |
|        | Gasto Depreciación muebles y enseres          | 68,23   |                  |                  |                  |                  |                  |
|        | TOTAL GASTOS                                  |         | 4.479,25         | 4.703,21         | 4.938,37         | 5.185,29         | 5.444,56         |
|        | UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES |         | 72.391,75        | 76.011,34        | 79.811,90        | 83.802,50        | 87.992,62        |
|        | IMPUESTOS                                     |         | 5.528,56         | 5.804,99         | 6.095,24         | 6.400,00         | 6.720,00         |
|        | <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>                 |         | <b>66.863,19</b> | <b>70.206,35</b> | <b>73.716,67</b> | <b>77.402,50</b> | <b>81.272,63</b> |

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento

**Elaborado por:** Las Autoras

## Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de Resultados es el principal medio para poder medir la rentabilidad de una empresa o institución a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses, seis meses o un año.

El Estado de Resultados se muestran en etapas, ya que al restar a los ingresos los gastos del periodo obteniendo así diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta del Ejercicio. ( **Ver Anexo 10**)

### 4.2.2.3 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja constituye uno de los más importantes estudios a realizarse en un proyecto de factibilidad ya que permite la evaluación del mismo.

### FLUJO DEL CAJA PROYECTADO

| DENOMINACIÓN              | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| INGRESOS                  | 78.300           | 82.215,00        | 86.325,75        | 90.642,04        | 95.174,14        |
| GASTOS                    | 4.479,25         | 4.703,21         | 4.938,37         | 5.185,29         | 5.444,56         |
| <b>FLUJO DEL EFECTIVO</b> | <b>73.820,75</b> | <b>77.511,79</b> | <b>81.387,38</b> | <b>85.456,75</b> | <b>89.729,58</b> |

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento  
**Elaborado por:** Las Autoras



#### 4.2.2.4 BENEFICIO/COSTO

| INGRESOS     | GASTOS   | FACTOR DE ACT. | INGRESO ACT.      | GASTOS ACT.      |
|--------------|----------|----------------|-------------------|------------------|
| 78.300,00    | 4.479,25 | 0,97           | 75.951            | 4.344,87         |
| 82.215,00    | 4.703,21 | 0,94           | 77.282,10         | 4.421,02         |
| 86.325,75    | 4.938,37 | 0,92           | 79.419,69         | 4.543,30         |
| 90.642,04    | 5.185,29 | 0,89           | 80.671,41         | 4.614,90         |
| 95.174,14    | 5.444,56 | 0,87           | 82.801,50         | 4.736,76         |
| <b>TOTAL</b> |          |                | <b>396.126,00</b> | <b>22.660,85</b> |

Fuente: Banco Nacional de Fomento  
Elaborado por: Las Autoras

$$\frac{396.126,00}{22.660,85} = 17,4$$

**Beneficio Costo= 17.4**

## **CAPITULO V**

### **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 CONCLUSIONES**

Al Finalizar nuestro trabajo investigativo podemos enumerar una serie de conclusiones, las cuales son los resultados de varias de las Observaciones que nosotros hemos realizado a largo del trabajo de elaboración del proyecto de Tesis.

- El Banco Nacional de Fomento, es una entidad bancaria que brinda sus servicios a un amplio sector de pequeña y microempresa, con bases sólidas dentro del Mercado Financiero tanto a nivel provincial y nacional, conllevando a mantener estándares de calidad y fomentando sus nuevas agencias y sucursales en cantones de la provincia sobre todo de mejoramiento continuo.
- La investigación de campo nos permitió determinar a través de las encuestas a los pequeños y medianos microempresarios que se dedican a la agricultura, ganadería y turismo de la ciudad de Colta, que existe un gran mercado potencial para los Servicios Financieros que ofrece la Banca, es necesario recalcar que el porcentaje de posibles clientes es del 98%.
- Mediante esta investigación se ha determinado que el Banco Nacional de Fomento necesariamente debe aperturar una agencia en el Cantón Colta ya que existe una gran demanda de clientes, además que es deber del estado brindar a todos los pueblos del Ecuador servicios financieros para el crecimiento económico local y nacional.
- Por medio del presente trabajo se ha podido determinar la cantidad y cualidad de los recursos necesarios para la apertura y funcionamiento de la Agencia del Banco Nacional de Fomento.

- Las políticas de crédito con las que cuenta el Banco Nacional de Fomento son acorde a la actividad que realiza la entidad, si estas son aplicadas correctamente y se maneja un control adecuado en la Cobranzas y Recuperación, el banco no solo brindará servicio social sino que también generará utilidades, puesto que el proyecto es viable para su aplicación.

## 5.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda la consideración y la ejecución del Proyecto de Factibilidad para la apertura de la Agencia del Banco Nacional de Fomento en el Cantón Colta, Provincia de Chimborazo; ya que existe un alto porcentaje de la población que requieren de estos servicios.
- En lo que se refiere a las Políticas de Crédito se recomienda que la agencia dé una correcta aplicación del mismo, ya que esto ayudará a disminuir el Riesgo Crediticio del BNF, y del mismo modo no se verá afectado el proceso de otorgamiento, seguimiento, control y recuperación del crédito.
- Capacitar y especializar al personal que se contratará para la nueva agencia y tener familiaridad frente a las nuevas estrategias y un objetivo común el cual se busca alcanzar.
- Se debe tener en cuenta la calidad del servicio que entregan los oficiales de crédito ya que se encuentran en evaluación continuamente para mejorar el estatu-cuo día a día.
- Se recomienda poner en práctica las políticas crédito establecidas por la institución para que de esta manera se de cumplimiento con lo propuesto por la institución financiera que lo preside.

## RESUMEN

La presente investigación tiene como primordial objetivo: “Proyecto de Factibilidad para la Apertura de la agencia del Banco Nacional de Fomento, en el Cantón Colta Provincia de Chimborazo”.

En el desarrollo de esta investigación se utilizó una metodología práctica por medio de la encuesta, la cual nos permitió determinar la factibilidad del proyecto para el cumplimiento de la propuesta, para lo cual se determinó el tamaño de la muestra, la misma que fue de 394 encuestas, con un nivel de confianza del 98% de aceptación.

Acorde a la planificación inicialmente determinada se efectuó tomar un 5% de error muestral; una vez que se concluyó que la encuesta era la correcta se procedió a realizar el trabajo de campo.

Los datos obtenidos en el trabajo de campo se procede a la tabulación de datos de las encuestas aplicadas y evaluar los resultados obtenidos, con lo cual se obtuvieron los resultados de la encuesta efectuada en la ciudad de Colta, parroquias y sus comunidades, y se pudo determinar el número de posibles clientes que están interesados en aperturar una libreta de ahorros y realizar trámites de Créditos o utilizar los demás servicios de la nueva Agencia del Banco Nacional de Fomento en la Ciudad de Colta. Los resultados encontrados demostraron que la apertura de una agencia del Banco Nacional de Fomento en la ciudad de Colta es necesaria ya que la población lo requiere.

Se recomienda poner en ejecución la Propuesta planteada, con el propósito de no desaprovechar el enfoque de los objetivos y políticas de la entidad financiera (BNF), la aplicación obedecerá en gran medida de la colaboración de los empleados y funcionarios para la creación de la nueva Agencia del Banco Nacional de Fomento en el cantón Colta Provincia de Chimborazo.

## **SUMMARY**

The present investigation is a: "Project of feasibility for the opening of the agency of the Banco Nacional de Fomento, in the Cantón Colta Province of Chimborazo".

In the development of this investigation a practical methodology was used by means of the survey, which allowed us to determine the feasibility of the project for the execution of the proposal, for that which the sample size was determined, same was of 394 surveys, with a confidence level of 98% of acceptance.

Chord to the initially certain planning was made to take 5% of sample error; once you concluded that the survey was the correct one you precedent to carry out the field work.

The data obtained in the field work we proceed to the tabulation of data of the applied surveys and to evaluate the obtained results with that which the results were obtained made in the city of Colta, Parishes and they communities, and we could determine the number of possible clients that are interested in asking for a bank book and to carry out steps of Credits or to use the other services of the new agency of the Banco Nacional de Fomento. The opposing results demonstrated that the opening of a agency of the Banco Nacional de Fomento in the city of Colta is necessary since the population requires it.

## BIBLIOGRAFÍA

- **JIMÉNEZ**, Zelaya Jaime Henry. “Estudio de Factibilidad para la Creación de La de Cooperativas de Ahorro y Crédito El triunfo de R.L.” (ACACET de R.L.) Universidad de Oriente Univo, Facultad de Ciencias Económicas, Marzo de 2008.
- **NASSIR**, Sapag Chain. “Preparación y evaluación de proyectos”, cuarta edición, Mc Graw Hill.2007
- **Superintendencia de Bancos y Seguros**, Publicaciones mensuales emitidas por el ente regulador, años 2009, 2010, 2011.
- “**Ley Orgánica del Banco Nacional de Fomento**”, en el que constan las reformas incorporadas mediante la “Ley No. 92, publicada en el Registro Oficial Suplemento 196 del 23 de Octubre del 2007”.
- [http://farodelsaber.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=86&Itemid=140](http://farodelsaber.org/index.php?option=com_content&view=article&id=86&Itemid=140)
- [http://www.municipiodecolta.gob.ec/index.php?searchword=calles+principales&ordering=popular&searchphrase=any&limit=20&option=com\\_search](http://www.municipiodecolta.gob.ec/index.php?searchword=calles+principales&ordering=popular&searchphrase=any&limit=20&option=com_search)
- <http://es.scribd.com/doc/34609291/ESTUDIO-DE-MERCADO>
- <http://www.superitendencia de bancos.gob.ec>

# Anexos



Anexo N. 1



EDIFICIO DE LA SUCURSAL BNF



**Anexo N.2**  
**REQUISITOS PARA SERVICIOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS**

**Requisitos de Crédito con fondos propios**

Copia de la cédula y papeleta de votación Actualizada

Copia de la Libreta de Ahorros y/o Corriente

Certificado del Movimiento Bancario

Certificado de gravamen Original

Escritura Original del Bien a Hipotecar

Tasa de Interés vigente

**Requisitos para microcréditos**

**Monto:** HastaUS \$ 7.000

**Plazo:** Hasta 5 años

**Destino del crédito:** Capital de trabajo y activos fijos

**Garantía:** Quirografarias (personal).

**Requisitos:**

- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía (solicitante, garante y cónyuges)
- ✓ Copia de la papeleta de votación actualizada. (solicitante ,garante y cónyuges)
- ✓ Copia del último comprobante de pago de servicios básicos: luz, agua o teléfono, o un documento que permita la verificación del domicilio.
- ✓ Copia del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.) o el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (R.I.S.E.).
- ✓ Certificado de cumplimiento tributario
- ✓ Cuenta de ahorros o corriente del Banco Nacional de Fomento.

\* Adicionalmente para los montos mayores a \$ 2.000 se adjuntarán:

Proforma de los Bienes a adquirirse.

Contrato de arriendo o título de propiedad del lugar de inversión.

### **CREDITO 5-5-5**

Es un crédito subsidiado por el gobierno para clientes que nunca han realizado operaciones de crédito en ninguna institución financiera o cooperativa.

Son sujetos de crédito, todas las personas naturales o jurídicas privadas legalmente constituidas, que se encuentren relacionadas con la producción, comercio o servicios.

**Financiamiento:** Hasta el 100% del proyecto de inversión a realizarse

**Monto:** Desde USD \$100 hasta USD \$ 5000

**Plazo:** Hasta 5 años.

**Interés:** La tasa de interés será del 5% anual.

**Destino del crédito:** Capital de trabajo y activos fijos

**Garantía:** Quirografarias (personal).

#### **Requisitos:**

- ✚ Copia de cédula de ciudadanía (solicitante ,garante y cónyuges)
- ✚ Copia de las papeleta de votación actualizada. (solicitante ,garante y cónyuges)
- ✚ Copia del último comprobante de pago de servicios básicos: luz, agua o teléfono, o un documento que permita la verificación del domicilio. (solicitante y garante).
- ✚ Copia del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.) o el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (R.I.S.E.).
- ✚ Certificado de cumplimiento tributario.
- ✚ Cuenta de ahorros o corriente del Banco Nacional de Fomento Actualizada.

\* Adicionalmente para los montos mayores a \$ 2.000 se adjuntarán:

✚ Proforma de los Bienes a adquirirse.

✚ Contrato de arriendo o título de propiedad del lugar de inversión.

## **CRÉDITO DE DESARROLLO HUMANO**

**Sujetos de crédito:** Todas las personas naturales, que consten en la base de datos del Programa de Bono de Desarrollo Humano y cuenten con unidades de producción, comercio, servicios, en funcionamiento de por lo menos 6 meses.

**Financiamiento:** Se financiará hasta el 100% de la inversión.

**Interés:** La tasa de interés será del 5% anual.

**Monto:** HastaUSD \$ 398

**Plazo:** Hasta 1 año

### **Requisitos:**

- ✧ 2 Copias de cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.
- ✧ 2 Copias del último comprobante de pago de servicios básicos: luz, agua o teléfono, o un documento que permita la verificación del domicilio.
- ✧ Certificado de SECAP “Concientización para la utilización del Crédito de Desarrollo Humano”. (Original)
- ✧ 2 Números de teléfonos de personas que lo conozcan
- ✧ Último cobro del Bono de Desarrollo Humano. (Original)
- ✧ Facturas de acuerdo a la actividad: Agrícola, pecuario, comercio.

### **Requisitos para la apertura de una cuenta de Ahorros**

- \* Copia de cédula y papeleta de Votación Actualizada a color
- \* Copia del Servicio Básico, agua, luz o teléfono del último mes
- \* \$ 20,0

**Anexo N.3**  
**PLAN OPERATIVO ANUAL DEL CANTÓN COLTA**

| CONCESIÓN DE CREDITO AÑO 2011            |                     |            |          |           |               |            |                       |           |              |           |          |            |
|--|---------------------|------------|----------|-----------|---------------|------------|-----------------------|-----------|--------------|-----------|----------|------------|
| PARROQUIAS                               | RECURSOS ORDINARIOS |            |          |           | MICROFINANZAS |            |                       |           |              |           | Total    |            |
|  | Fondos Propios      |            | Consumo  |           | Microcredito  |            | Credito 863 Microcred |           | C. D. HUMANO |           |          |            |
|  | No Oper.            | Monto      | No Oper. | Monto     | No Oper.      | Monto      | No Oper.              | Monto     | No Oper.     | Monto     | No Oper. | Monto      |
| CAJABAMBA                                | 28                  | 131.171,80 | 1        | 12.000,00 | 69            | 152.800,00 | 4                     | 14.000,00 | 18           | 7.181,10  | 120      | 317.153    |
| CANI                                     | 10                  | 58.580,00  | 0        | -         | 7             | 20.020,00  | 0                     | -         | 1            | 398,95    | 18       | 78.999     |
| COLUMBE                                  | 9                   | 30.500,00  | 4        | 16.660,00 | 25            | 76.700,00  | 1                     | 2.000,00  | 71           | 28.325,45 | 110      | 154.185    |
| JUAN DE VELASCO (PANGOR)                 | 7                   | 50.240,00  | 0        | -         | 0             | -          | 1                     | 4.000,00  | 11           | 4.388,45  | 19       | 58.628     |
| SANTIAGO DE QUITO (CAB. SAN              | 0                   | -          | 0        | -         | 1             | 2.000,00   | 0                     | -         | 17           | 6.782,15  | 18       | 8.782      |
| SICALPA                                  | 24                  | 88.273,00  | 1        | 3.500,00  | 42            | 149.200,00 | 0                     | -         | 32           | 12.766,40 | 99       | 253.739    |
| <b>Fuente:</b> Banco Nacional de Fomento | 78                  | 358.764,80 | 6        | 32.160,00 | 144           | 400.720,00 | 6                     | 20.000,00 | 150          | 59.842,50 | 384      | 871.487,30 |

**Anexo N.4**  
**ESTRATIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN DE COLTA**

| <b>Población del Cantón Colta</b> |             |       |              |
|-----------------------------------|-------------|-------|--------------|
| <b>Grupos de edad</b>             | <b>Sexo</b> |       | <b>Total</b> |
|                                   | Hombre      | Mujer |              |
| Menor de 1 año                    | 350         | 343   | 693          |
| De 1 a 4 años                     | 1646        | 1536  | 3182         |
| De 5 a 9 años                     | 2249        | 2151  | 4400         |
| De 10 a 14 años                   | 2467        | 2453  | 4920         |
| De 15 a 19 años                   | 2198        | 2316  | 4514         |
| De 20 a 24 años                   | 1650        | 1735  | 3385         |
| De 25 a 29 años                   | 1379        | 1558  | 2937         |
| De 30 a 34 años                   | 1105        | 1341  | 2446         |
| De 35 a 39 años                   | 986         | 1219  | 2205         |
| De 40 a 44 años                   | 981         | 1076  | 2057         |
| De 45 a 49 años                   | 950         | 1157  | 2107         |
| De 50 a 54 años                   | 984         | 1179  | 2163         |
| De 55 a 59 años                   | 975         | 1163  | 2138         |
| De 60 a 64 años                   | 939         | 1091  | 2030         |
| De 65 a 69 años                   | 948         | 1050  | 1998         |
| De 70 a 74 años                   | 734         | 831   | 1565         |
| De 75 a 79 años                   | 578         | 565   | 1143         |
| De 80 a 84 años                   | 359         | 381   | 740          |
| De 85 a 89 años                   | 120         | 139   | 259          |
| De 90 a 94 años                   | 36          | 35    | 71           |
| De 95 a 99 años                   | 6           | 8     | 14           |
| De 100 años y más                 | 2           | 2     | 4            |
| <b>Total</b>                      | 21642       | 23329 | 44971        |
| Fuente: INEC                      |             |       |              |
| Elaborado por: las Autoras        |             |       |              |

**27980**

## Anexo N.5

### DISEÑO DEL CUESTIONARIO

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
ESCUELA DE ING. FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR**

#### ENCUESTA

**Esta encuesta tiene como Objetivo recoger datos de importancia para la Apertura de la Agencia del Banco Nacional de Fomento, en el Cantón Colta Provincia de Chimborazo.**

1 ¿Conoce usted la existencia del Banco Nacional de Fomento?

SI

NO

2 ¿Considera usted necesario la apertura de una Agencia del Banco Nacional de Fomento en el cantón Colta?

SI

NO

3 Los servicios Financieros que usted Recibe del Banco Nacional de Fomento son:

Eficientes

Regulares

Malos

4 ¿Cree usted que con la apertura de la Agencia del Banco Nacional Fomento mejore la situación económica y social de la localidad?

SI

NO

5 ¿Estaría dispuesto a tener una cuenta de ahorros o corriente en el banco Nacional de Fomento?

SI

NO

6 ¿Qué, productos financieros necesitaría usted de la Banca Estatal?

Créditos Pecuario- Agrícola

Crédito para el Consumo

Crédito para el desarrollo del Turismo

Crédito para el desarrollo Industrial

Otros productos Financieros

7¿Qué, servicios desearía que preste el Banco Nacional de Fomento en la localidad?

Aperturas de cuentas de ahorro

Apertura de cuentas Corrientes

Pago del Bono de Desarrollo Humano

Pago del Seguro Campesino

8¿Qué plazos debería considerar el Banco Nacional de Fomento para sus créditos?

1 año a 2 años

1 año a 3 años

1 año a 5 años

9¿Para su criterio donde debería estar ubicado la Agencia del Banco de Fomento en esta Ciudad.

Centro de la ciudad

En el sur de la ciudad

10¿En qué horario debería atender la Agencia del Banco Nacional de Fomento?

Lunes- Viernes 08h00-12h0 14h00-18h00

Lunes- Viernes 09h00-17h00

Miércoles-Domingo 08h00-12h0 14h00-18h00

Miércoles-Domingo 09h00-16h00

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



## Anexo N.6

### PRODUCTOS FINANCIEROS



#### Crédito Productivo

hasta 300 mil dólares

Créditos para Producción,  
Comercio y Servicios

Crédito Pecuario, Transporte,  
Pesquero y mucho más.



#### MicroCréditos

hasta 20 mil dólares

Adquiere el Crédito  
**5 - 5 - 5**

Crédito Agrícola. Forestal y  
Pequeña Industria, Compra de  
tierras y maquinaria, y mucho más.



#### Servicios Bancarios

Maneje sus servicios aquí

Obtén beneficios de  
**LA CUENTA BNF**

Aperturas de cuentas,  
certificaciones, cheques, cobros,  
depósitos y mucho más.



#### Servicios Adicionales

Transacciones directas

Conozca sobre nuestros  
**CONVENIOS**

Realiza pagos de luz, agua y  
teléfono, Tarjetas, SRI, Remesas y  
mucho más.

## Anexo N.7 SISTEMA SCORING COBIS CLIENTE

**Consulta de Saldos de Cuentas de Ahorros**

No. de cuenta ahorro: 0-12038574-6  
 Nombre de la cuenta: PAEZ INCA CARMEN TERESA

|                 |                                |                 |            |
|-----------------|--------------------------------|-----------------|------------|
| Oficial cta.:   | 2566 PONCE CERDA FABIAN RENATO | Ultimo Mov.:    | 21/11/2011 |
| Moneda:         | 0 DOLARES AMERICANOS           | Estado:         | A ACTIVA   |
| Categoría:      | N NORMAL                       | T. Prom.:       | M MENSUAL  |
| Capitalización: | M MENSUAL                      | Número Control: | 2899       |
| Prod. Basic.:   | 1 PUBLICO                      | Líneas Pead.:   | 2          |
|                 |                                | Núm. Libreta:   | 386368     |

|               |      |                |        |                  |        |
|---------------|------|----------------|--------|------------------|--------|
| <b>CANJE</b>  |      | <b>SALDOS</b>  |        | <b>PROMEDIOS</b> |        |
| Chq Remesa:   | 0.00 | Disponible:    | 70.33  | 1:               | 330.48 |
| Chq Ext. hoy: | 0.00 | Prom. Disp.:   | 330.48 | 2:               | 843.85 |
| En Canje:     | 0.00 | Sld Coatable:  | 70.33  | 3:               | 987.72 |
| Canje Propio: | 0.00 | Disp. A Girar: | 70.33  | 4:               | 635.47 |
|               |      | Libreta:       | 349.50 | 5:               | 599.47 |
|               |      | Interés Acum:  | 0.08   | 6:               | 600.36 |
|               |      |                |        | P:               | 676.33 |

|                  |      |                 |        |                         |      |
|------------------|------|-----------------|--------|-------------------------|------|
| <b>CREDITOS:</b> |      | <b>DEBITOS:</b> |        | <b>BLOQUEO PARCIAL:</b> |      |
| Hoy:             | 0.00 | Hoy:            | 100.00 |                         | 0.00 |
| Mes:             | 0.00 | Mes:            | 929.17 | <b>MONTO EMBARGADO:</b> | 0.00 |

Firma, Imprimir, Transmitir, Limpiar, Salir

**Consulta de Saldos y Promedios**

No. de Cuenta: 0-12000014-7  
 Nom. de la Cuenta: JUZGADO DE LA NINEZ ADOLEC CHI

|               |                                |              |            |
|---------------|--------------------------------|--------------|------------|
| Oficial cta.: | 2566 PONCE CERDA FABIAN RENATO | Ultimo Mov.: | 21/11/2011 |
| Moneda:       | 0 DOLARES AMERICANOS           | Estado:      | A ACTIVA   |
| Categoría:    | N NORMAL                       | T. Prom.:    | M MENSUAL  |
| Producto:     | 2 OFICIALES                    |              |            |



|               |      |                 |           |                         |           |
|---------------|------|-----------------|-----------|-------------------------|-----------|
| <b>CANJE</b>  |      | <b>SALDOS</b>   |           | <b>PROMEDIOS</b>        |           |
| Chq Remesa:   | 0.00 | Disponible:     | 33,314.17 | 1:                      | 34,125.18 |
| Chq Ext. hoy: | 0.00 | Prom. Disp.:    | 34,125.18 | 2:                      | 36,353.37 |
| En Canje:     | 0.00 | S. Coatable:    | 33,314.17 | 3:                      | 37,198.72 |
| Canje Propio: | 0.00 | Disp. A Girar:  | 33,314.17 | 4:                      | 38,246.61 |
|               |      | Saldo Anterior: | 34,294.31 | 5:                      | 36,630.13 |
|               |      | <b>VIARIOS</b>  |           | 6:                      | 37,863.84 |
|               |      | Déb. Mes:       | 4,920.96  | P:                      | 36,736.31 |
|               |      | Créd. Mes:      | 2,941.76  | <b>PROM. ANUAL:</b>     | 0.00      |
|               |      | Déb. Hoy:       | 980.14    | <b>BLOQUEO PARCIAL:</b> | 0.00      |
|               |      | Créd. Hoy:      | 0.00      | <b>MONTO EMBARGADO:</b> | 0.00      |
|               |      | Interés Acum:   | 0.00      | Cargos x Cobrar:        | 0.00      |
|               |      | Ult. Interes:   | 0.00      | Mov. del Mes:           | 16        |
|               |      | Interés Mes:    | 0.00      | Bloqueos Mov:           | 0         |
|               |      | Int. Periodo:   | 0.00      | Días Sob. Ocas.:        | 0         |

|                                   |   |                |        |                         |      |
|-----------------------------------|---|----------------|--------|-------------------------|------|
| <b>CHEQUES</b>                    |   | <b>VIARIOS</b> |        | <b>BLOQUEO PARCIAL:</b> |      |
| Anulados:                         | 2 | Déb. Hoy:      | 980.14 |                         | 0.00 |
| Protestos:                        | 0 | Créd. Hoy:     | 0.00   | <b>MONTO EMBARGADO:</b> | 0.00 |
| Protestos Año Ant.:               | 0 | Interés Acum:  | 0.00   | Cargos x Cobrar:        | 0.00 |
| Dev. Por Formal/Firma:            | 0 | Ult. Interes:  | 0.00   | Mov. del Mes:           | 16   |
| Cheques Girados Mes:              | 6 | Interés Mes:   | 0.00   | Bloqueos Mov:           | 0    |
| Cheques Protestados Justificados: | 0 | Int. Periodo:  | 0.00   | Días Sob. Ocas.:        | 0    |

|                   |           |                |                 |                         |            |
|-------------------|-----------|----------------|-----------------|-------------------------|------------|
| <b>SOBREGIROS</b> |           | <b>VIARIOS</b> |                 | <b>BLOQUEO PARCIAL:</b> |            |
| TIPO              | SOBREGIRO | MONTO          | F. AUTORIZACION | F. VENCIMIENTO          | USUARIO    |
|                   |           |                |                 |                         | LINEA DE C |

Sobregiros, Firma, Imprimir, Transmitir, Limpiar, Salir

## SOLICITUD DE CRÉDITO

|  |   |  |
|--|---|--|
|  <b>REPÚBLICA DEL ECUADOR</b>         | <b>SOLICITUD DE CRÉDITO</b>   | <br><b>BNF</b><br><small>BANCO NACIONAL DEL FOMENTO</small><br><b>JUNTOS, SEMBRANDO UN MEJOR PAIS</b> |
| <b>PERSONA NATURAL</b>   |   |  |
| TIPO DE CRÉDITO<br>PRODUCTIVO <input type="checkbox"/> TRANSPORTE DE CARGA PRODUCTIVA <input type="checkbox"/>         |   | RECEPCIÓN DE SOLICITUD<br>LUGAR DE RECEPCIÓN _____<br>FECHA DE RECEPCIÓN (DD/MM/AAAA) _____  |
| <b>DATOS GENERALES DEL SOLICITANTE</b>   |   |  |
| Nombres completos: _____   |   | Apellido paterno: _____  |
| Apellido materno: _____  |   |  |
| Fecha de nacimiento (DD/MM/AAAA) _____   | Edad _____  | Sexo<br>Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/>   |
| Cédula / Pasaporte _____   |   | Profesión / Actividad _____  |
| Nacionalidad _____   | Vivienda:<br>Propia <input type="checkbox"/> Alquilada <input type="checkbox"/> | Dirección (Ciudad / Barrio / Calle) _____  |
| Teléfono _____   |   | Email _____  |
| Actividad económica _____  | Estado Civil _____  | No. de cargas familiares _____   |
| No. De personas que dependen de usted y no trabajan<br>Cónyuge <input type="checkbox"/> Hijos No. _____                |   | Familiares No. _____ Otro <input type="checkbox"/>   |
| <b>SITUACIÓN LABORAL</b>   |   |  |
| Independiente <input type="checkbox"/>   | Actividad del Negocio _____   | R.U.C. o R.I.S.E. _____  |
| Dirección (Ciudad / Barrio / Calle) _____  |   | Antigüedad (meses) _____   |
| Monto de ventas mensuales _____  | Nº de empleados _____   | Teléfono _____   |
| Empleado público <input type="checkbox"/>  | Empleado privado <input type="checkbox"/>                                       | Empresa _____  |
| Actividad _____  |   | Cargo _____  |
| Ingreso mensual _____  |   |  |
| Dirección (Ciudad / Barrio / Calle) _____  |   | Teléfono _____   |
| Antigüedad (meses) _____   |   | Email _____  |
| Tipo de contrato<br>Temporal <input type="checkbox"/> Indefinido <input type="checkbox"/>                              |   | Fecha de vencimiento del contrato (DD/MM/AAAA) _____   |
| Jubilado <input type="checkbox"/> No trabaja <input type="checkbox"/> Prestación de servicios <input type="checkbox"/> |   |  |
| Ocupación anterior (si la actual es menor a 1 año) _____   |   | Empresa _____  |
| Cargo _____  |   | Antigüedad <input type="checkbox"/>  |
| Teléfono _____   |   |  |
| <b>NIVEL ACADÉMICO</b>   |   |  |
| Primario <input type="checkbox"/>  | Secundario <input type="checkbox"/>   | Técnico <input type="checkbox"/>   |
| Universitario <input type="checkbox"/>   | Postgrado <input type="checkbox"/>  | Ninguna <input type="checkbox"/>   |
| <b>DATOS DEL CÓNYUGE</b>   |   |  |

|   |                       |   |                                    |
|---|-----------------------|---|------------------------------------|
| <b>DATOS DEL CÓNYUGE</b>                      |                       |   |                                    |
| Nombres Completos: _____                      |                       |   |                                    |
| C.I. / R.U.C. _____                           |                       | Separación de Bienes: Si: _____ No: _____ |                                    |
| Lugar de Trabajo: _____                       |                       | Cargo: _____                              |                                    |
| Dirección Empleo / Negocio: _____             |                       | Teléfonos: _____                          | Email: _____                       |
| <b>DATOS DEL GARANTE</b>                      |                       |   |                                    |
| Nombres Completos: _____                      |                       |   | Ciudad: _____                      |
| C.I. / R.U.C. _____                           |                       | Nacionalidad: _____                       |                                    |
| Fecha de Nacimiento: _____                    |                       | Estado Civil: _____                       |                                    |
| No. de Cargas: _____                          |                       |   |                                    |
| Dirección Domic: _____                        |                       | Vivienda: Propia <input type="checkbox"/> | Arrendada <input type="checkbox"/> |
| Teléfono Domic: _____                         |                       | Teléfonos Oficina: _____                  |                                    |
| Email: _____                                  |                       |   |                                    |
| <b>REFERENCIAS PERSONALES</b>                 |                       |   |                                    |
| Familiar cercano que no viva con usted: _____ |                       |   |                                    |
| Nombres: _____                                |                       | Relación: _____                           |                                    |
| Dirección: _____                              |                       |   |                                    |
| Teléfono Domic: _____                         |                       | Teléfono Oficina: _____                   |                                    |
| Ciudad: _____                                 |                       |   |                                    |
| <b>REFERENCIAS FINANCIERAS</b>                |                       |   |                                    |
| Banco: _____                                  | Cta. Cte. # _____     | Oficial Crédito: _____                    | Telf: _____                        |
| Banco: _____                                  | Cta. Cte. # _____     | Oficial Crédito: _____                    | Telf: _____                        |
| Banco: _____                                  | Cta. Cte. # _____     | Oficial Crédito: _____                    | Telf: _____                        |
| <b>TARJETAS DE CRÉDITO</b>                    |                       |   |                                    |
| Emisor: _____                                 | Tarjeta #: _____      | Cupo Máximo: _____                        |                                    |
| Emisor: _____                                 | Tarjeta #: _____      | Cupo Máximo: _____                        |                                    |
| Emisor: _____                                 | Tarjeta #: _____      | Cupo Máximo: _____                        |                                    |
| <b>COMERCIALES:</b>                           |                       |   |                                    |
| Empresa: _____                                | Contacto: _____       | Telf: _____                               | Monto: _____                       |
| Forma Pago: _____                             |                       |   |                                    |
| Empresa: _____                                | Contacto: _____       | Telf: _____                               | Monto: _____                       |
| Forma Pago: _____                             |                       |   |                                    |
| Empresa: _____                                | Contacto: _____       | Telf: _____                               | Monto: _____                       |
| Forma Pago: _____                             |                       |   |                                    |
| <b>INGRESOS Y EGRESOS MENSUALES</b>           |                       |   |                                    |
| <b>INGRESOS</b>                               |                       | <b>EGRESOS</b>                            |                                    |
| Por Empleo: _____                             | Por Negocio: _____    | Personales: _____                         | Por negocio: _____                 |
| Sueldo: _____                                 | Ventas: _____         | Arriendo: _____                           | Costo de Ventas: _____             |
| Comisiones: _____                             | Otros Ingresos: _____ | Cuota Mensual Préstamos: _____            | Gastos Generales: _____            |
| Otros Ingresos: _____                         |                       | Tarjeta de Crédito: _____                 | Pago Intereses: _____              |

| ESTADO DE SITUACIÓN ECONÓMICA    |  |                                     |  |
|----------------------------------|--|-------------------------------------|--|
| ACTIVOS                          |  | PASIVOS                             |  |
| 1.- Efectivo en Caja             |  | 1.- Deudas Bancarias a Corto Plazo  |  |
| 2.- Depósitos Bancarios Locales  |  | 2.- Deudas Garantizadas con Activos |  |
| 3.- Depósitos Bancarios Exterior |  | 3.- Deudas Tarjetas de Crédito      |  |
| 4.- Inversiones                  |  | 4.- Cuentas por pagar               |  |
| 5.- Cuentas por cobrar           |  | 5.- Deudas Bancarias a Largo Plazo  |  |
| 6.- Inventarios / Mercadería     |  | 6.- Otras Deudas                    |  |
| 7.- Bienes Inmuebles             |  |                                     |  |
| 8.- Bienes Muebles               |  |                                     |  |
| 9.- Otros Activos                |  |                                     |  |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>             |  | <b>TOTAL PASIVOS</b>                |  |
|                                  |  | <b>PATRIMONIO</b>                   |  |

| DATOS Y DESTINO DEL CRÉDITO   |                               |                      |                          |
|---|-------------------------------|----------------------|--------------------------|
| Monto del Proyecto: _____ USD   | Monto del Crédito: _____ USD  | Plazo: _____         | Periodo de Gracia: _____ |
| Activo Fijo: _____ USD  | Capital de Trabajo: _____ USD | Forma de Pago: _____ |                          |
| Terreno <input type="checkbox"/> Maquinaria y Equipo <input type="checkbox"/> Construcción <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/> |                               |                      |                          |

**SI SOLICITA EL CRÉDITO PARA COMPRA DE TRANSPORTE DE CARGA PRODUCTIVA, LLENAR LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:**

|   |                                  |            |  |
|---|----------------------------------|------------|--|
| Marca de Vehículo por adquirir: _____   | Modelo: _____                    | Año: _____ | Concesionario (Nombre/Dirección/teléfono): _____ |
| Moviliza producción: <input type="checkbox"/> Agropecuaria <input type="checkbox"/> Pesquera <input type="checkbox"/> Artesanal <input type="checkbox"/> Pequeña Industria <input type="checkbox"/> | Especifique su producción: _____ |            |  |
| Monto de Gastos de Transporte de Producción Mensual US \$: _____  |                                  |            |  |
| Descripción y Ubicación del Proyecto o Negocio: _____   |                                  |            |  |

| DATOS DE LA GARANTÍA              |                     |                            |
|-----------------------------------|---------------------|----------------------------|
| Tipo de Garantía                  | Valor Garantía US\$ | DESCRIPCIÓN DE LA GARANTÍA |
| Prenda <input type="checkbox"/>   | _____               | _____                      |
| Hipoteca <input type="checkbox"/> | _____               | _____                      |
| Otra <input type="checkbox"/>     | _____               | _____                      |

| CROQUIS DOMICILIO / NEGOCIO |
|-----------------------------|
|                             |

Declaro que la información contenida en esta solicitud es veraz y autorizo al Banco Nacional de Fomento a verificar y pedir cualquier tipo de ampliación de la información que he proporcionado. EN CASO DE SER FALSA, ESTA SOLICITUD QUEDARÁ INMEDIATAMENTE ANULADA.

**AUTORIZACIÓN PARA SOLICITAR, OBTENER Y PROPORCIONAR INFORMACIÓN DE RIESGO CREDITICIO**  
 Autorizo de manera expresa e irrevocable al BNF para que obtenga, cuantas veces lo considere necesario, de cualquier fuente de información, incluidos los Búros de Información Crediticia y la Central de Riesgos, referencias relativas a mi historia y comportamiento crediticio, manejo de cuentas de ahorros o corrientes, tarjetas de crédito, etc.; y en general, con relación al cumplimiento de mis obligaciones, sean éstas directas o indirectas. De igual forma autorizo expresamente al BNF para que me pueda proporcionar información sobre el cumplimiento de mis obligaciones directas o indirectas, cuantas veces lo considere necesario, a todos y cada uno de los Búros de Información Crediticia legalmente autorizados para operar en el Ecuador y a la Central de Riesgos, de conformidad con La Ley y las Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador y de la Junta Bancaria. Para constancia de lo anterior, suscribo la presente en el lugar y fecha indicados más adelante.

\_\_\_\_\_  
 Firma Solicitante / C.I.      \_\_\_\_\_  
 Firma Cónyuge / C.I.      \_\_\_\_\_  
 Firma Garante / C.I.      \_\_\_\_\_  
 Firma Cónyuge / C.I.

| ADJUNTAR A LA PRESENTA SOLICITUD  |
|---|
| * Copia de la cédula de ciudadanía y última papeleta de votación del solicitante o garante, según sea el caso, y de su cónyuge; |
| * Justificación de ingresos del solicitante, de su cónyuge o de su conviviente, o de la persona que garantice su pago.          |

| EL TRÁMITE ES PERSONAL Y GRATUITO |
|-----------------------------------|
| CONFIRMADO POR:                   |
| NOMBRE: _____                     |
| FECHA: _____                      |

# SISTEMA COBIS FIRMAS

C.O.B.I.S. - FIRMAS

Conexión Transacciones Consultas y Reportes Ventanas Ayuda

Consultar Presentación de Imágenes

Producto: CUENTA DE AHORROS Cuenta: 0-12038574-6


Moneda: 0 DOLARES AMERICANOS PAEZ INCA CARMEN TERESA

Condiciones:

| No. | Inicio     | Fin        | Monto desde | Monto hasta      | Observaciones | Estado |
|-----|------------|------------|-------------|------------------|---------------|--------|
| 1   | 25/02/2011 | 01/01/2100 | 0.00        | 9,999,999,999.99 | UNA FIRMA     | A      |

Firmas y Sellos para la Condición seleccionada:

321496-FF

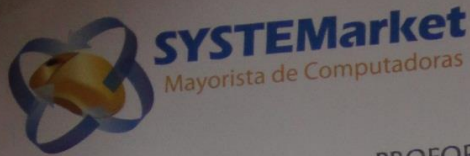


Total Firmas a Revisar: 1

Cliente:

Limpiar Salir

**Anexo N.8**  
**PROFORMAS**



**PROFORMA No 1,648**  
Validez 15 días

CLIENTE: CASTRO CASTRO ARACELY  
CEDULA: 2100474614  
DIRECCIÓN: CIUDADELA SULTANA DE LOS ANDES

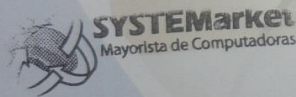
TELÉFONO: 093185674

Movimiento: 1,648  
FECHA: 29-nov-2011  
FORMA PAGO: Contado

| CANT.                | PRODUCTO  | PRECIO U. | PRECIO T. |
|----------------------|---|-----------|-----------|
| 1                    | IMPRESORA EPSON DM LX-300 MATRICIAL 9 AGUJAS  | 220,54    | 220,54    |
| 3                    | COMPUTADORA DE MESA INTEL CORE I5 - COMBO ESTANDAR<br>PROCESADOR INTEL CORE I5-2310 2.9GHz 6MB CAC<br>MOTHERBOARD INTEL H61WW LGA1155, CORE DDR3,VD,SN,RD<br>MEMORIA KINGSTON 4GB DDR3 PC1333<br>DISCO DURO 1000GB SATA SAMSUNG 7200RPM<br>DISCO OPTICO DVD-RW LG SATA 22x<br>LECTOR DE MEMORIAS 2.0 7 EN 1<br>CASE VARIOS MODELOS<br>MONITOR LCD de 18.5" SAMSUNG<br>REGULADOR CDP AVR-1006 1000VA<br>TECLADO GENIUS SLIMSTAR PS2 BLACK<br>MOUSE GENIUS XSCROLL USB BLACK<br>PARLANTES 100 WATS STEREO GENIUS<br>ACCESORIOS PAD MOUSE PLASTIFICADO, COBERTORES 3 P 19" | 660,71    | 1.982,13  |
| 1                    | IMPRESORA CANON MP 250 MULTIFUNCION CON SISTEMA CONTINUO DE 4 TINTAS  | 129,46    | 129,46    |
| <b>SUBTOTAL:</b>     |   |           | 2.332,13  |
| <b>BASE IVA 0%:</b>  |   |           | 0,00      |
| <b>BASE IVA 12%:</b> |   |           | 2.332,13  |
| <b>IVA:</b>          |   |           | 279,86    |
| <b>TOTAL:</b>        |   |           | 2.611,99  |

*Isabel Pnz*  
SYSTEMMarket

Productos INTEL Y Monitores: 2 años de garantía. No vendemos equipos Remanufacturados, solo Nuevos de Paquete. PCs instalados a domicilio. Solo las Mejores Marcas a los Mejores Precios del mercado. Antivirus con Licencia. Servicio Personalizado.



**DIRECCIÓN:** Juan Montalvo 26-15 y Argentinos a una cuadra de la Iglesia Loma de Q

**TELÉFONOS:** 295 1205 / 296 1790 / 092928

**WEB:** <http://systemmarket.web.officelive.com/> **E-mail:** hitveloz@hotmail.

PROFORMA

GUEVARA DELGADO MANUEL MESIAS  
LIBRERIA Y PAPELERIA EXITO  
GUAYAQUIL 2216 Y ESPEJO

PROFORMA N°.....:00001617

R.I.B.A. - ECUADOR

R.U. C: 1600002701001  
032962017  
CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOL:474 06/01/2001

FECHA : RIOBAMBA,29-NOVIEMBRE-2011  
CODIGO : 01  
NOMBRE : ARACELI CASTRO Y ELIZABETH ANAGUAYA  
DIRECCION:  
OBSERVACIONES:

R.U.C./C.I.D.: 2100474614  
TELEFONO.....:

| ITEM          | UND       | DESCRIPCION                              | CANTIDAD   | PRECIO  | DESC(%) | TOTAL RENGLON |
|---------------|-----------|--|------------|---------|---------|---------------|
| RCOPY         |           | PBT COPY LASER INEN 750R X500 \$3.60     | 20,00      | 3.5000  | 0%      | 70,0000       |
| BF            |           | UND BIC FINE \$0,30                      | 96,00      | 0,2232  | 0%      | 21,4286 I     |
| LM            |           | UND LAFIZ HONGOL \$0,25                  | 24,00      | 0,2009  | 0%      | 4,8214 I      |
| SH            |           | UND SDCAP METAL \$0,28                   | 20,00      | 0,2250  | 0%      | 4,5000 I      |
| 6921615497884 |           | UND PERFOR BENE 9780 \$3,65              | 3,00       | 2,9330  | 0%      | 8,7991 I      |
| 6916896208809 |           | UND ENCRAPADORA HUA CHANG 980 \$3,70     | 3,00       | 3,3036  | 0%      | 9,9107 I      |
| 6921754902313 |           | UND SACRIFAP DELI 0231 CON SEGURO \$0,45 | 3,00       | 0,4018  | 0%      | 1,2054 I      |
| 7861145900036 |           | UND GRAFA ALEX 26/6 X5000 \$0,75         | 5,00       | 0,6027  | 0%      | 3,0134 I      |
| 6939540894622 |           | UND CLIPS BENE 3mm x65 \$0,25            | 5,00       | 0,2009  | 0%      | 1,0045 I      |
| 6937544303394 |           | UND CLIPS MARIPOSA FOSKA X50 \$1,00      | 5,00       | 0,8036  | 0%      | 4,0179 I      |
| F220          |           | UND BORG PELIKAN F220 \$0,15             | 40,00      | 0,1054  | 0%      | 4,2143 I      |
| 2000000209555 |           | UND RESALT PELIKAN 222 \$0,50 TODOS      | 40,00      | 0,4018  | 0%      | 16,0714 I     |
| 2000000208534 |           | UND REGLA APELO 300H \$0,25              | 6,00       | 0,2009  | 0%      | 1,2054 I      |
| 070330506923  |           | UND CORREC BIC \$1,60 LAPIZ              | 12,00      | 1,2857  | 0%      | 15,4286 I     |
| 7861147500029 |           | UND ARCHIV BENE COLOR OFICIO \$2,00      | 12,00      | 1,6071  | 0%      | 19,2857 I     |
| CM2           |           | CJA CONTIN 2 PARTES TROB.\$21,55         | 1,00       | 19,2411 | 0%      | 19,2411 I     |
| SUBTOTAL      |           |  |            |         |         |               |
| 204,15        | TARIFA 0% | 70,00                                    | TARIFA 12% | 134,15  | IVA 12% | 16,10         |
|               |           |  |            |         |         | TOTAL         |
|               |           |  |            |         |         | 220,25        |

VALIDEZ DE LA PROFORMA DIAS  
VALIDIVIEZO DAYS: *Rosario M de Guevara*

**LIBRERIA "EXITO"**

PROFORMA

GUEVARA DELGADO MANUEL MESIAS  
LIBRERIA Y PAPELERIA EXITO  
GUAYAQUIL 2216 Y ESPEJO

PROFORMA N°.....:00001618

R.I.B.A. - ECUADOR

R.U. C: 1600002701001  
032962017  
CONTRIBUYENTE ESPECIAL RESOL:474 06/01/2001

FECHA : RIOBAMBA,29-NOVIEMBRE-2011  
CODIGO : 01  
NOMBRE : ARACELI CASTRO Y ELIZABETH ANAGUAYA  
DIRECCION:  
OBSERVACIONES:

R.U.C./C.I.D.: 2100474614  
TELEFONO.....:

| ITEM          | UND       | DESCRIPCION                             | CANTIDAD   | PRECIO | DESC(%) | TOTAL RENGLON |
|---------------|-----------|---|------------|--------|---------|---------------|
| VINH          |           | UND VINCHA PAPER C/UNO,03 CAJAx50x41,20 | 600,00     | 0,0214 | 0%      | 12,8571       |
| 7861084213136 |           | UND CUAD ACAD 100H CUADROS \$1,25       | 12,00      | 0,9866 | 0%      | 11,8393       |
| 7501015217436 |           | UND TIRERA PELIKAN ESCOLAR 6 3/4 \$2,10 | 4,00       | 1,6875 | 0%      | 6,7500        |
| 4893055006549 |           | UND NOTITAS EAGLE 75x75mm \$0,40        | 6,00       | 0,3214 | 0%      | 1,9286        |
| CC            |           | UND CARPETA CARTON C/VINCHA \$0,15      | 24,00      | 0,1205 | 0%      | 2,8929        |
| SUBTOTAL      |           |   |            |        |         |               |
| 36,27         | TARIFA 0% | 0,00                                    | TARIFA 12% | 36,27  | IVA 12% | 4,35          |
|               |           |   |            |        |         | TOTAL         |
|               |           |   |            |        |         | 40,62         |

VALIDEZ DE LA PROFORMA DIAS  
VALIDIVIEZO DAYS: *Rosario M de Guevara*

**LIBRERIA "EXITO"**

## Anexo N 8.1

### Cuadro de Inversión los Recursos Materiales

| <b>Cant.</b>                     | <b>Descripción del Bien</b> | <b>P/U</b> | <b>P/TOTAL</b>   |
|----------------------------------|-----------------------------|------------|------------------|
| 6                                | Escritorios de Oficina      | 350,00     | \$2100,00        |
| 3                                | Sillas Giratorias           | 180,00     | \$540,00         |
| 3                                | Anaqueles                   | 297,00     | \$891,00         |
| 2                                | Mesones para papeletas      | 200,00     | \$400,00         |
| 1                                | Mesa para reuniones         | 250,00     | \$250,00         |
| 6                                | Archivadores                | 180,00     | \$1080,00        |
| 9                                | Sillas para los escritorios | 18,00      | \$162,00         |
| 2                                | Sillas de 5 cada una        | 25,00      | \$50,00          |
| 6                                | Papeleras                   | 18,00      | \$108,00         |
| <b>Fuente:</b> Anexo (Proformas) |                             |            | <b>\$5581,00</b> |

**Elaborado por:** las Autoras

| <b>Cant.</b>                     | <b>Descripción del Bien</b> | <b>P/U</b> | <b>P/TOTAL</b>   |
|----------------------------------|-----------------------------|------------|------------------|
| 3                                | Computadoras                | 750,00     | \$2250,00        |
| 1                                | Impresora Epson Matricial   | 250,00     | \$250,00         |
| 1                                | Impresora HP multifunciones | 120,00     | \$120,00         |
| 1                                | Copiadora Ricon             | 675,00     | \$675,00         |
| <b>Fuente:</b> Anexo (Proformas) |                             |            | <b>\$3295,00</b> |

| <b>Cant.</b> | <b>Descripción del Bien</b> | <b>P/U</b> | <b>P/TOTAL</b>  |
|--------------|-----------------------------|------------|-----------------|
| 3            | Teléfonos GE digital        | 85,00      | \$255,00        |
| 2            | Teléfonos Fax               | 120,00     | \$240,00        |
| 3            | Sumadoras                   | 60,00      | \$180,00        |
| 1            | Detector de Billetes        | 75,00      | \$75,00         |
|              |                             |            | <b>\$750,00</b> |

**Fuente:** Anexo (Proformas)

**Elaborado por:** las Autoras



| <b>Cant.</b> | <b>Descripción del Bien</b> | <b>P/U</b> | <b>P/TOTAL</b> |
|--------------|-----------------------------|------------|----------------|
| 4            | Basureros                   | 15,00      | \$60,00        |
| 1            | Alfombra                    | 180,00     | \$180,00       |
| 1            | Reloj de Pared              | 25,00      | \$25,00        |
| 1            | Televisor Plasma LCD        | 800,00     | \$800,00       |
|              |                             |            | \$1065,00      |

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** las Autoras

### **Anexo N 8.2**

#### **Cuadro de Inversión en Suministros y Materiales**

| <b>Cant.</b> | <b>Descripción de los Materiales</b> | <b>P/U</b> | <b>P/TOTAL</b> |
|--------------|--------------------------------------|------------|----------------|
| 24           | 2 cajas Resmas Papel Boon            | 3,60       | 86,40          |
| 96           | 4 Calas Esferos Color Azul y Negro   | 0,30       | 28,80          |
| 24           | 2 cajas Lapices Mongol               | 0,25       | 6,00           |
| 3            | Zacapuntas de metal                  | 0,40       | 1,20           |
| 4            | Perforadoras Grandes                 | 3,70       | 14,80          |
| 4            | Grapadoras Grandes                   | 4,25       | 17,00          |
| 3            | Saca grapas medianas                 | 1,20       | 3,60           |
| 48           | 4 Cajas de Grapas Medianas           | 0,55       | 26,40          |
| 48           | 4 Cajas de Clip                      | 0,45       | 21,60          |
| 36           | 3Cajas de Clip de Mariposa           | 1,00       | 36,00          |
| 24           | 2Cajas de Borradores de Queso        | 0,25       | 6,00           |
| 24           | 2 Cajas de Resaltadores              | 0,80       | 19,20          |
| 3            | Reglas de 30 cm                      | 0,50       | 1,50           |
| 24           | 2 cajas Correctores                  | 1,80       | 43,20          |

|                                  |                            |      |               |
|----------------------------------|----------------------------|------|---------------|
| 12                               | Archivadores Folders       | 2,60 | 31,20         |
| 5                                | Sellos de Caucho           | 2,25 | 11,25         |
| 24                               | 2 Caja de Cinta escosh     | 1,00 | 24,00         |
| 1                                | Funda de Ligas             | 1,20 | 1,20          |
| 144                              | 12 Cajas de Vinchas        | 1,60 | 230,40        |
| 60                               | 6 Cajas de tinta de sellos | 1,60 | 96,00         |
| 12                               | Cuadernos Académicos       | 1,75 | 21,00         |
| 3                                | Tijeras Grandes            | 2,50 | 7,50          |
| 24                               | 1 Caja de Notas            | 0,45 | 10,80         |
| 24                               | Carpetas de Cartón         | 0,30 | 7,20          |
| <b>Fuente:</b> Anexo (Proformas) |                            |      | <b>752,25</b> |

**Elaborado por:** las Autoras

## Anexo N. 9

### SUELDOS A PERSONAL

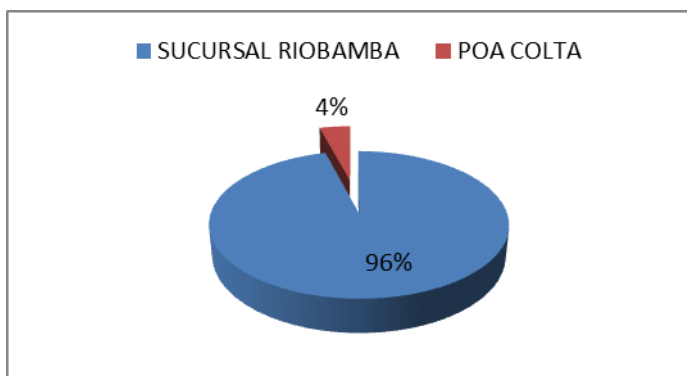
REMUNERACION MENSUAL UNIFICADA  
NOVIEMBRE DEL 2011

| Ingresos Adicionales (mensualizado) |                                 |          |          |                                     |                                     |   |
|-------------------------------------|---------------------------------|----------|----------|-------------------------------------|-------------------------------------|---|
| NIVEL                               | CARGO                           | RMU      |          | DECIMO<br>TERCERO<br>VALOR<br>ANUAL | DECIMO<br>CUARTO,<br>VALOR<br>ANUAL | FONDO DE<br>RESERVA, VALOR<br>MENSUAL/VALOR<br>MINIMO |
|                                     |                                 | MINIMO   | MAXIMO   |                                     |                                     |   |
| NIVEL JERARQUICO<br>SUPERIOR        | PRESIDENTE DEL DIRECTORIO       | \$ 5,808 | \$ 5,808 | \$ 5,808                            | \$ 264                              | \$ 484.00   |
|                                     | GERENTE GENERAL                 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280                            |                                     | \$ 440.00   |
|                                     | SUBGERENTE GENERAL              | \$ 4,752 | \$ 4,752 | \$ 4,752                            |                                     | \$ 396.00   |
|                                     | ASESOR JURIDICO                 | \$ 3,960 | \$ 3,960 | \$ 3,960                            |                                     | \$ 330.00   |
|                                     | AUDITOR INTERNO                 |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | GERENTE DE AREA                 |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | MBRO EXT.COMITE AUDITORIA       |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | SECRETARIO GENERAL              |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | ASESOR 2                        |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | COORDINADOR NAC.PROY.CORE BANC  | \$ 3,168 | \$ 3,168 | \$ 3,168                            |                                     | \$ 264.00   |
|                                     | GERENTE ZONAL                   |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | PROSECRETARIO                   |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | SUBASESOR JURIDICO              |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | SUBAUDITOR INTERNO              |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | ASESOR 3                        |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | SUBGERENTE DE AREA              | \$ 2,800 | \$ 2,800 | \$ 2,800                            |                                     | \$ 233.33   |
| RESPONSABLE PROCESO SUCURSAL        |                                 |          |          |                                     |                                     |   |
| GERENTE SUCURSAL 2                  |                                 |          |          |                                     |                                     |   |
| SUBGERENTE ZONAL                    |                                 |          |          |                                     |                                     |   |
| ASESOR 4                            | \$ 2,640                        | \$ 2,640 | \$ 2,640 | \$ 220.00                           |                                     |   |
| GERENTE SUCURSAL 1                  |                                 |          |          |                                     |                                     |   |
| DIRECTIVO                           | DIRECTOR CASA MATRIZ            | \$ 2,415 | \$ 2,415 | \$ 2,415                            | \$ 264                              | \$ 201  |
|                                     | DIRECTOR TECNICO DE AREA        |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | OFICIAL DE CUMPLIMIENTO         |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | SUPERVISOR SERVICIO AL CLIENTE  |          |          |                                     |                                     |   |
| COORDINADOR                         | COORDINADOR ZONAL               | \$ 1,523 | \$ 1,900 | \$ 1,523                            | \$ 264                              | \$ 126.92   |
|                                     | COMUNICADOR SOCIAL              |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | COORDINADOR CASA MATRIZ         |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | DIRECTOR ZONAL                  |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | COORD. BANC. CASA MATRIZ        |          |          |                                     |                                     |   |
| COORDINADOR BANCARIO ZONAL          |                                 |          |          |                                     |                                     |   |
| SUPERVISOR                          | JEFE DE AGENCIA                 | \$ 1,400 | \$ 1,500 | \$ 1,400                            | \$ 264                              | \$ 116.67   |
|                                     | RESPONSABLE DE PROCESO SUCURSAL |          |          |                                     |                                     |   |
| PROFESIONAL                         | PROFESIONAL                     | \$ 762   | \$ 1,523 | \$ 762                              | \$ 264                              | \$ 63.50  |
|                                     | PROFESIONAL 2                   |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | PROFESIONAL CORE BANCARIO       |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | PROFESIONAL CASA MATRIZ         |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | PROFESIONAL BANCARIO 3          |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | PROFESIONAL DE SUCURSAL         |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | PROFESIONAL BANCARIO 2          | \$ 1,300 | \$ 1,300 | \$ 1,300                            |                                     | \$ 108.33   |
|                                     | PROFESIONAL BANCARIO 1          |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | PROFESIONAL 1                   |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | MEDICO TRATANTE                 |          |          |                                     |                                     |   |
| ODONTOLOGO                          | \$ 1,200                        | \$ 1,200 | \$ 1,200 | \$ 100.00                           |                                     |   |
| TRABAJADORA SOCIAL                  |                                 |          |          |                                     |                                     |   |
| ENFERMERA                           |                                 |          |          |                                     |                                     |   |
| RESPONSABLE OFICINA ESPECIAL        |                                 |          |          |                                     |                                     |   |
| TECNICO                             | TECNICO                         | \$ 667   | \$ 1,100 | \$ 667                              | \$ 264                              | \$ 55.58  |
|                                     | TECNICO A                       |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | TECNICO BANCARIO                |          |          |                                     |                                     |   |
| ASISTENTE                           | ASISTENTE ADMINISTRATIVO        | \$ 495   | \$ 667   | \$ 495                              | \$ 264                              | \$ 41.25  |
|                                     | OFICINISTA BANCARIO             |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | ASISTENTE ADMINISTRATIVO A      |          |          |                                     |                                     |   |
| AUXILIAR                            | AUXILIAR SERVICIOS              | \$ 478   | \$ 769   | \$ 478                              | \$ 264                              | \$ 39.83  |
|                                     | CHOFER                          |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | CHOFER 2                        |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | CONSERJE                        |          |          |                                     |                                     |   |
|                                     | CONSERJE - MENSAJERO            |          |          |                                     |                                     |   |

## Anexo N.10

### SUCURSAL RIOBAMBA vs COLTA 2011

|                   | MONTO         | N. OPERACIONES |
|-------------------|---------------|----------------|
| SUCURSAL RIOBAMBA | \$ 20.282.186 | 5400           |
| POA COLTA         | 871487,3      | 384            |



Fuente: BNF

Elaborado por: Las Autoras

| TOTAL CREDITOS BNF 2011    |                       |                |
|----------------------------|-----------------------|----------------|
|                            | MONTO                 | N. OPERACIONES |
| COSTA E INSULAR            | \$ 259.978.835        | 90075          |
| SIERRA                     | \$ 180.369.379        | 40769          |
| AMAZONÍA                   | \$ 85.052.209         | 14722          |
| <b>NACIONAL</b>            | <b>\$ 525.400.423</b> | <b>145566</b>  |
| ZONAL RIOBAMBA             | \$ 72.744.832         | 17806          |
| SUCURSAL RIOBAMBA          | \$ 20.282.186         | 5400           |
| Fuente: BNF                |                       |                |
| Elaborado por: Las Autoras |                       |                |