



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

TEMA:

**“Los banco del barrio del banco de guayaquil y su
impacto en la comunidad Quevedeña año 2011”**

ELABORADO POR:

Flores Franco Ruth Alexandra

DIRECTORA:

Ing. Elsy Cobo Litardo

QUEVEDO – LOS RÍOS – ECUADOR

2012

DEDICATORIA

A Dios:

Por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida, por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarte cada día más.

A ti madre:

Por haberme educado y soportar mis errores, gracias a tus consejos, por el amor que siempre me has brindado, por cultivar e inculcar ese sabio Don de la responsabilidad.

¡Gracias por darme la vida!

A mi pequeña hija:

Por ser mi fuerza para luchar y seguir adelante.

¡Eres mi vida te amo!

A una persona muy especial:

Por sus ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

AGRADECIMIENTO

A los ingenieros:

Elsye Cobo Litardo, por su gran apoyo y empuje para la culminación de mi estudio profesional en la elaboración de este trabajo

Pedro Miranda Ullon, por su apoyo ofrecido en este trabajo, su dedicado tiempo y por impulsar el desarrollo de nuestra formación académica.

Ruth Alexandra Flores Franco.

AUTORÍA

Los procedimientos, resultados y recomendaciones obtenidas en la presente investigación, titulada **“LOS BANCOS DEL BARRIO DEL BANCO DE GUAYAQUIL Y SU IMPACTO EN LA COMUNIDAD QUEVEDEÑA AÑO 2011”**

RUTH ALEXANDRA FLORES FRANCO.

CERTIFICACIÓN

Ing. Elsy Cobo Litardo, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

CERTIFICO:

Que la señorita egresada **Ruth Alexandra Flores Franco**, bajo mi dirección realizó el trabajo de investigación titulado, **“LOS BANCO DEL BARRIO DEL BANCO DE GUAYAQUIL Y SU IMPACTO EN LA COMUNIDAD QUEVEDEÑA AÑO 2011”**, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

Ing. Elsy Cobo Litardo
TUTORA



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE
QUEVEDO**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**“LOS BANCO DEL BARRIO DEL BANCO DE GUAYAQUIL Y SU
IMPACTO EN LA COMUNIDAD QUEVEDEÑA AÑO 2011”.**

**PRESENTADO AL HONORABLE CONSEJO DIRECTIVO COMO
REQUISITO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL.**

APROBADO

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

QUEVEDO-LOS RÍOS-ECUADOR

ÍNDICE

Pág.	
PORTADA.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN.....	v
TRIBUNAL.....	vi
ÍNDICE.....	vii
INTRODUCCIÓN.....	1
II. PROBLEMATIZACION DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
2.1. Diagnóstico y Planteamiento del Problema.....	3
2.1.2. Formulación del Problema.....	3
2.1.3. Sistematización del Problema.....	3
2.1.4. Delimitación del Problema.....	3
III. JUSTIFICACIÓN.....	4
IV. OBJETIVOS.....	5
A. General.....	5
B. Específicos.....	5
V. MARCO TEÓRICO.....	6
5.1. Definición de Empresa.....	6
5.1.2. Concepto de Empresa.....	6
5.1.3. Características de las Empresas.....	6
5.1.4. Proceso Administrativo.....	7
5.1.5. Clasificación de las Empresas Comerciales.....	8
5.1.6. Empresas Comerciales.....	9
5.1.7. Definición Empresa Comerciales.....	9
5.1.8. Gestión Administrativa.....	9
5.1.8.1 Concepto de Gestión.....	9
5.1.9. Gestión Administrativa.....	9

5.2. Bancos	10
5.2.1. Clases de Bancos.....	10
5.2.2 Según Tipo de Operación.....	10
5.2.3 Prestación de Servicios	11
5.2.4. Servicios Bancarios	11
5.2.5. Banco del Barrio.....	11
5.2.6. Barrió.....	12
5.2.7. El Análisis.....	12
5.2.8. Formas Impresas.....	13
5.2.9. Evaluación.....	14
5.3. Mercado	14
5.3.1. Estudio de Mercado.....	15
5.3.2. Investigación de Mercado.....	15
5.4. Microempresas.....	15
5.4.1. Negocios de Subsistencia	15
5.4.2. Microcréditos	16
5.4.3. Fundamentación Legal.....	17
5.4.4. Junta Bancaria.....	17
VI. METODOLOGÍA	27
6.1. Metodología en la Recolección de Datos	27
6.2. Metodología de Recolección de Información de fuentes primarias	28
6.3. Localización de la investigación	28
6.4. Población económicamente activa de la investigación.....	28
6.4.1. Población.....	29
6.4.2. Muestra	29
6.4.3. Sectores de la Investigación.....	30
VII. MATERIALES Y METODOS	31
VIII. TRABAJO DE CAMPO	31
a. Finalidad.....	31
b. Ámbito	31
c. Proceso	31

IX. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	32
9.1. Requisitos para la implementación de un Banco del Barrio	32
9.1.2 Requisitos y beneficios.....	34
9.1.3 Estadísticas de las transacciones.....	35
X. RESULTADOS	26
XI. CONCLUSIONES	50
XII. RECOMENDACIONES	51
XIII. BIBLIOGRAFIA	52
XIV. ANEXOS	54

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1. Números de Bancos del Barrio en Quevedo.....	35
CUADRO 2. Primer Semestre del 2011	36
CUADRO 3. Segundo Semestre del 2011	36
CUADRO 4. Total de Transacciones.....	36
CUADRO 5. Evolución de Transacciones.....	38
CUADRO 6. Evolución de Transacciones Narcisa de Jesús.....	39
CUADRO 7. Evolución de Transacciones de Farmacia Génesis	40
CUADRO 8. Evolución de Transacciones de Créditos Miguelito	41
CUADRO 9. Evolución de Transacciones de Farmacia San Carlos	42
CUADRO 10. Evolución de Transacciones de la Ferretería KC.....	42
CUADRO 11. Evolución de Transacciones de Tienda Los Chapulos	43

(DUBLIN CORE) ESQUEMAS DE CODIFICACIÓN

1	Titulo/Title	M	“Proyecto de Investigación para analizar el impacto de los bancos del barrio del Banco de Guayaquil en la comunidad Quevedeñas.
2	Creador/Creator	M	Flores, F.; Universidad Técnica Estatal de Quevedo
3	Materia/Subject	M	Gestión Empresarial; Proyecto de Investigación; Sector Comercial.
4	Descripción/Description	M	La perspectiva de este trabajo de investigación es sobre los servicios que prestan los Corresponsales no Bancarios en diferentes sectores del cantón Quevedo.
5	Editor/Publisher	M	FCE; Carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial.
6	Colaborador/Contributor	O	Ninguno
7	Fecha/Date	M	Diciembre, 2012.
8	Tipo/Type	M	Trabajo de Investigación; artículo.
9	Formato/Format	R	Doc. MS Word 2007; pdf.
10	Identificador/Identifier	M	http://biblioteca.uteq.edu.ec
11	Fuente/Source	O	Proyecto de investigación de los Bancos del Barrio del Banco de Guayaquil de la ciudad de Quevedo.
12	Lenguaje/Language	M	Español
13	Relación/Relation	O	Ninguno
14	Cobertura/Coverage	O	Investigación de mercado – Proyectos de Investigación.
15	Derechos/Rights	M	Ninguno
16	Audiencia/Audience	O	Trabajo de Investigación/ Ingeniería en Gestión Empresarial.

I. INTRODUCCIÓN

En un recuento de concepto y de historia, el banquero es el gestor de una entidad financiera. Los primeros banqueros fueron cambistas que trabajan en las plazas públicas en las ciudades de la Europa Medieval. Los banqueros entregaban a cambio de los depósitos unos recibos y billetes que pronto empezaron a ser utilizados como medios de pago, eludiendo así el peligro de trasladar físicamente los depósitos.

El Banco de Guayaquil ocupa el segundo lugar en el mercado financiero ecuatoriano, con 82 años de experiencia en soluciones financieras. Único banco Ecuatoriano con calificación triple AAA, la máxima calificación de la Banca Ecuatoriana al esfuerzo institucional reflejado en su solidez, liquidez y rentabilidad. Cuenta con una cobertura nacional que le permite ofrecer una amplia variedad de servicios financieros de manera inmediata y desde cualquier punto del país y el mundo a través de servicios de tecnología en 151 oficinas, en 216 cantones, y con 785 cajeros automáticos.

Hoy la historia cambia de protagonista dando paso a los nuevos banqueros que nacen desde los barrios del Ecuador y la función que cumplen desde el 14 de mayo del 2008 los dueños de tiendas, farmacias y locutorios del país es el de dar los servicios de una entidad bancaria.

El Banco de Guayaquil, Lasso trae a colación que días atrás escuchó una frase que le impactó: Hay dos tipos de emprendedores, aquel que va a al mercado y se enriquece de éste (mercado) con sus negocios, y otro (tipo de emprendedor) que enriquece al mercado. El proyecto del Banco del Barrio es un emprendimiento que está enriqueciendo al Mercado, pues está transformando positivamente la vida de los ecuatorianos.

El Banco de Guayaquil ha creado interés por desarrollar propuestas de valor que le permitan estar más cerca de la comunidad para lo cual ha desarrollado un nuevo canal de atención para sus clientes.

Esta herramienta tiene como objetivo brindar facilidades para que los clientes y no clientes del banco puedan realizar sus transacciones en menor tiempo, con mayor comodidad y con la seguridad que se requiere.

RESUMEN EJECUTIVO

El desarrollo de la investigación sobre el impacto de los bancos del barrio del Banco de Guayaquil en los clientes y usuarios del sistema; cuyo objetivo principal se planteó sobre los servicios que prestan los corresponsales no bancarios (CBN) en diferentes sectores del cantón Quevedo.

La aplicación de la metodología del trabajo de campo en su finalidad permitió determinar que los clientes y usuarios del banco de Guayaquil conocen y utilizan los canales de servicios de los CBN, pues así lo expresaron el 90% de los encuestados, por lo tanto los bancos del barrio tienen un Impacto y posicionamiento importante en los sectores.

En cuanto al ámbito de la investigación, se logró establecer que; en las zonas urbano marginales como la Cooperativa 20 de Febrero, Parroquia San Camilo (Promejoras y Chapulos), y la Parroquia Venus del Rio Quevedo, el tipo de transacciones que se realiza con más frecuencia es el pago del Bono de Desarrollo Humano, Fundación D'MIRO y Avon, mientras que en los sectores Urbanos el Mayor número de transacciones corresponden al pago de servicios básicos, depósitos y retiros.

Con respecto al proceso de la investigación aplicada, se realizó la visita a los CBN ubicados en diferentes sectores de Quevedo; y en un radio de 8-10 cuadras a la redonda se aplicó la encuesta a la muestra representativa determinada previamente.

Las conclusiones finales permitieron establecer que desde el mes de Enero hasta Junio de 2011 se registró un número de 11.937 transacciones estando instalados solo 5 bancos del barrio; y desde Julio hasta el mes de Octubre del mismo año un total de 22.317 con 15 bancos del barrio instalados, teniendo un incremento del 183% producto de la apertura de 10 nuevos puntos del banco del barrio; lo cual reafirma el posicionamiento de los CBN del banco de Guayaquil.

EXECUTIVE SUMMARY

The development of research on the impact of neighborhood banks Banco de Guayaquil on customers and users of the system, whose main objective was raised on the services provided by non-bank (CBN) in different sectors of Quevedo Canton.

The application of the methodology of fieldwork in purpose allowed to determine that the bank's customers and users of Guayaquil know and use the services channels CBN, said so because 90% of respondents, therefore banks neighborhood impact and important position in the sectors.

On the scope of the investigation, it was established that, in marginal urban areas as the Cooperative February 20, St. Camillus Parish (Promejoras and Chapulos), and the Parish of Rio Quevedo Venus, the type of transactions performed most frequently payout Human Development Foundation and Avon D'MIRO, while in urban areas the largest number of transactions are to pay utilities, deposits and withdrawals.

Regarding the process of applied research, the visit was made to the CBN located in different sectors of Quevedo, within eight blocks around the survey was applied to the previously determined representative sample.

The final conclusions allowed to establish that from the month of January to June 2011 were fewer than 11,937 transactions being installed only 5 banks in the neighborhood, and from July to October of the same year a total of 22,317 with 15 district banks installed, with an increase of 183% from the opening of 10 new points of the neighborhood bank, which reaffirmed the positioning of the bank CBN Guayaquil.

II. PROBLEMATIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Diagnóstico y Planteamiento del Problema.

El principal problema es la desigual distribución del ingreso y la riqueza, agravada en la década pasada de crisis sin precedentes en la historia del país. Actualmente por el aumento de productos y servicios bancarios La mayor parte de las familias Quevedeñas tienen un motivo para acudir a una institución financiera, la idea de los Bancos del Barrio surgió para dar la facilidad a los usuarios a que realicen sus transacciones sin salir de su comunidad.

2.1.2 Formulación del Problema

¿De qué manera los servicios de los Bancos del Barrio benefician a los clientes y usuarios del Banco de Guayaquil?

2.1.3. Sistematización del Problema

P1 ¿Cuál es la aceptación que tienen los Bancos del Barrio en los usuarios del Banco de Guayaquil sucursal Quevedo?

P2 ¿Cuál es el impacto que genera los servicios de los Bancos del Barrio en los clientes y usuarios del Banco de Guayaquil sucursal Quevedo?

P3 ¿Cómo lograr mejorar la atención y calidad de los servicios de los Bancos del Barrio?

2.1.4. Delimitación del Problema.

El objetivo principal de la investigación es conocer el impacto que ha tenido el Banco del Barrio del Banco de Guayaquil en los Clientes y Usuarios de la Comunidad Quevedeñas en el año 2011

III. JUSTIFICACIÓN

Desde que el Banco de Guayaquil ha implementado este nuevo canal transaccional se han ido cumpliendo los objetivos establecidos por la institución que es tener presencia en lugares donde no existen Entidades Bancarias y marcar una nueva tendencia dentro del mercado financiero con su concepto “Banco del Barrio” un servicio que impulsa tan anhelada bancarización en el Ecuador.

De alguna manera este proyecto apunta también a que la banca ecuatoriana se conecte con la realidad socioeconómica del país.

No se puede tener Bancos solo para sectores económicos medios y altos de la sociedad, sino que es preciso diseñar estrategias para que la banca se oriente a atender sectores de la población que cuentan con menos recursos económicos.

Teniendo el Banco de Guayaquil este nuevo canal transaccional sería importante conocer los beneficios que traería para la población de dicha parroquia la instalación del servicio de los Bancos del Barrio.

IV. OBJETIVOS

A.- GENERAL:

- Analizar el Impacto que tienen los Servicios de los Bancos del Barrio del Banco Guayaquil en los Clientes y Usuarios de la comunidad Quevedeñas.

B.- ESPECÍFICOS:

- Determinar a través de un estudio la aceptación que tienen los Bancos del Barrio en los Clientes y usuarios del Banco de Guayaquil.
- Identificar los estratos socio económico que acuden a los Corresponsales no Bancarios de su sector o su comunidad.
- Investigar las principales deficiencias del sistema y la atención que prestan los Corresponsales no Bancarios.

V. MARCO TEÓRICO

5.1. DEFINICIÓN DE EMPRESA

5.1.2. Concepto de Empresa:

<http://www.monografias.com>. Se concibe como una unidad de producción de la economía, tanto en los países de libre mercado, como en los países socialistas.

- Una empresa es el ejercicio profesional de una actividad económica planificada con la finalidad o el objetivo a determinar en el mercado de bienes o servicios y una unidad económica organizada en la cual ejerce su actividad.
- Determinadas fases al desarrollar una actividad económica.
- Unidad básica de producción cuya función principal es coordinar los factores de producción con la unidad de producir bienes y servicios.
- Organización mercantil o industrial que se dedica a la explotación a las cosas que se expresa sea pública o privada.
- Organización sometida a una autoridad con miras a ofrecer una o varias actividades de producción.

5.1.3 Características de las Empresas:

FAYOL, describe la práctica de la administración como algo distinto a la contabilidad, las finanzas, la producción y otras funciones, características de los negocios. Sostenía que la administración era una actividad común a todos los esfuerzos humanos en los negocios, el gobierno y hasta el hogar.

Todas las empresas cumplen una función económica, proporcionan una fuente de empleo y una función social, pues al generar empleo contribuyen a preservar y profundizar el bienestar nacional.

Los objetivos de una empresa desde el punto de vista consisten en:

1. Producir bienes y servicios.

2. Obtener beneficios.
3. Lograr la supervivencia.
4. Mantener un crecimiento.
5. Ser rentable.

El logro de estos objetivos por parte de una empresa de acuerdo al tipo de actividad que realicen persigue sus objetivos particulares de ahí que los objetivos de las pequeñas y medianas empresas sean crear suficientes fuentes de empleos, de manera que disminuya el desempleo que existe en nuestro país.

5.1.4. Proceso Administrativo:

Es la combinación de las actividades que realiza la planificación, la organización, la dirección y el control de una empresa.

El siglo XIX varios autores acostumbraban a definir la administración en cuatro funciones específicas los gerentes planifican, organizan, dirigen y controlan, por lo tanto cabe decir que la administración es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de los miembros de la organización

Planificar: implica que los administradores piensan con antelación en sus metas acciones y que se basa en sus actos, en algún método plan o lógica, no en corazonada.

Organizar: es el proceso para ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización de tal manera que estos puedan alcanzar las metas de la organización.

Dirección: implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen las tareas esenciales, las relaciones y el tiempo son fundamentales para la actividad de la dirección.

Control: es proceso para asegurarse que las actividades reales se ajusten a las actividades planificadas.

Empresas de servicios:

Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y que persiguen fines lucrativos.

- A personas: este grupo pertenecen los grupos técnicos, los que brindan un servicio a la comunicación por cerca de remuneración como, técnicos electricistas, plomeros.
- A profesionistas: a este grupo se les asigna despacho de contadores, los asesores, los consultores y los demás lugares en los que elaboran los profesionistas y cobran por sus servicios.

5.1.5. Clasificación de las empresas Comerciales:

El avance tecnológico y económico ha originado la existencia de una gran diversidad de las empresas éstas pueden clasificarse en diversos puntos de vista:

a) Según la magnitud de la empresa:

De acuerdo al tamaño de la empresa se dice que pueden ser pequeña, mediana o grande; pero al aplicar este enfoque hay dificultades para hacerlo existen diversos criterios los más usados son:

Financiero: el tamaño de la empresa se determina con base en el capital.

Personal: este enfoque establece que una empresa pequeña es aquella en la que hay menos de 250 empleados y mediana a la que tiene entre los 250 y 1000 trabajadores; grande es la que tiene o se compone por más de 1000 trabajadores.

Producción: este enfoque califica las empresas dependiendo del modo de maquinación. Una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo o sea que su producción es artesana, en ocasiones puede estar mecanizada pero generalmente la máquina es obsoleta y requiere de mucha mano de obra.

Ventas: establece el tamaño de la empresa con relación al mercado que la empresa obtiene en el monto de sus ventas.

b) Criterio económico: las empresas pueden ser:

- Nuevas
- Necesarias
- Básicas
- Ser básica

5.1.6 EMPRESAS COMERCIALES

5.1.7. Definición de Empresas Comerciales:

Son intermediarios entre el productor y el consumidor, y su función principal, es la compra y venta de productos terminados.

Pueden ser de tres tipos:

- c) Mayoristas: son empresas que efectúan ventas a gran escala y que distribuyen el producto directamente al consumidor.
- d) Minoristas o detallistas: son los que venden productos al menudeo, con cantidades al consumidor.
- e) Comisionistas: se dedican a vender mercancías que los productores les dan, a consignación percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

5.1.8. GESTIÓN ADMINISTRATIVA

5.1.8.1 Concepto de Gestión:

El Diccionario Enciclopédico Gran Plaza y Jaime Ilustrado, señalan que la gestión es la acción y efecto de gestionar o de administrar, es ganar, es hacer diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera.

En otra concepción gestión es definida como el conjunto de actividades de dirección y administración de una empresa.

5.1.9 Gestión Administrativa:

El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, explica que la administración es la acción de administrar (del Latín Administrativo-Onís)

Acción que se realiza para la consecución de algo o la tramitación de un asunto, es acción y efecto de administrar.

Es la capacidad de la institución para definir, alcanzar y evaluar sus propósitos con el adecuado uso de los recursos disponibles.

Es coordinar todos los recursos disponibles para conseguir determinados objetivos.

5.2 Bancos

CATACORA (2000). Los Bancos son entidades que se organizan de acuerdo a las leyes especiales y que se dedican a trabajar con el dinero para la cual reciben y tienen a su custodia depósitos hechos por las personas y empresas, y otorgan préstamos utilizando esos mismo recursos, actividad que se domina intermediación financiera.

Para realizar la actividad de recibir dinero y luego darlo en préstamo, los bancos le cobran a quienes lo necesitan y piden préstamos, asimismo a quienes les entregan dinero en depósitos, les pagan por la confianza depositada.

5.2.1. Clases de banco

Bancos públicos: El capital es aportado por el estado.

Bancos privados: El capital es aportado por accionistas particulares.

Bancos mixtos: Su capital se forma con aportes privados y públicos.

5.2.2. Según el tipo de operación

CHIRIBOGA (2009). Bancos corrientes: Son los mayoristas comunes con que opera el público en general. Sus operaciones habituales incluyen depósitos en cuenta, etc. Caja de ahorro, préstamos, cobros, pagos y cobros por cuentas de terceros, custodia de artículos y valores, alquileres de cajas de seguridad, financieras.

Bancos especializados: Tienen una finalidad crediticia específica.

Bancos de emisión: Actualmente se preservan como bancos oficiales, estos bancos son los que emiten dinero.

Bancos Centrales: Son las casas bancarias de categoría superior que autorizan el funcionamiento de entidades crediticias, las supervisan y controlan.

Bancos de segundo piso: son aquellos que canalizan recursos financieros al mercado a través de otras instituciones financieras que actúan como intermediarios. Se utilizan fundamentalmente para canalizar recursos hacia sectores productivos.

5.2.3 Prestación de servicios

ROSEMBERG (2003). En la actualidad, el cambio en las necesidades de las empresas, familias e instituciones, ha reconducido la actividad bancaria orientándola a los servicios, que se convierten en su principal fuente de ingresos por la reducción de margen de intermediación, reducción más acusada cuanto más maduro es el sistema financiero de un país y cuanto más bajos son los tipos de interés.

Los medios de pago (tarjetas, cheques, transferencias), garantizar el buen fin del comercio internacional entre las partes, asegurando la solvencia en importación-exportación, intermediación en mercados financieros y operaciones con grandes empresas e instituciones públicas, marcan el enfoque de la banca como empresas de servicios financieros universales.

5.2.4. Servicios Bancarios

AGLIETTA (2002). Los servicios bancarios son los productos que ofrecen los bancos, tales como ya sabes, la tarjeta de crédito, cuentas de ahorros o corrientes, créditos hipotecarios, crédito automotriz, financiamientos, seguros de automóviles, seguros de vida, seguros de gastos médicos, etc.

5.2.5. Banco del Barrio

Banco del Barrio”, un nuevo canal transaccional que consiste en la instalación de un punto de atención en un negocio no bancario, como: Farmacias, Tienda de abarrotes o locutorios en zonas urbanas y rurales. Los clientes podrán realizar con sus cuentas de Ahorro y Corrientes: Depósitos en efectivo de hasta \$200, Retiros de hasta \$100 y Consultas de Saldos. Así mismo realizar los Pagos de Servicios Básicos como agua, Luz y teléfono.

5.2.6. Barrio

AGLIETTA (2002). Es toda subdivisión con identidad propia de una ciudad, pueblo o parroquia. Su origen puede ser una decisión administrativa (en cuyo caso equivale a un distrito), una iniciativa urbanística (p. ej. el conjunto de casas que una empresa construye para los obreros de una de sus fábricas) o, simplemente, un sentido común de pertenencia de sus habitantes basado en la proximidad o historia, y muchas veces reforzado por el antagonismo con el barrio vecino.

5.2.7. El Análisis

MARTINES (2004). Consiste en separar las funciones esenciales, es decir, diferenciar entre lo que se debe hacer y lo que se hace. El análisis no es trabajo de una sola persona, cuanto más críticas se hagan y más ideas se aporten, no se incluirán cosas que no sirvan.

Para analizar la información recabada es conveniente reponer a las preguntas: qué, quién, cómo, cuándo, dónde, y por qué se realiza el trabajo.

¿Qué trabajo se hace?

Se cuestiona sobre la naturaleza o tipo de labores que se realizan en la unidad administrativa y los resultados que de éstas se obtienen. En el

caso de un procedimiento, se trata de saber qué operaciones se efectúan para lograr el cometido o propósito del mismo.

¿Quién lo hace?

Se refiere a las unidades que intervienen en el procedimiento y al factor humano ya sea como individuos o como grupos, y a sus aptitudes para la realización de un trabajo específico; también se cuestionan las actitudes del personal hacia el trabajo y las relaciones laborales entre las personas y grupos.

¿Cómo se hace?

Se refiere a los métodos y técnicas aplicados para realizar el trabajo y la forma en que han sido adoptados y adaptados en la Institución. Así también interroga acerca de los equipos e instrumentos que se utilizan en el desarrollo de las labores.

¿Cuándo se hace?

Se refiere a la información sobre la fase y secuencia del trabajo, así como los horarios y tiempos requeridos para obtener resultados o terminar una operación.

¿Dónde se hace?

Se refiere a la ubicación geográfica y domicilio de las oficinas, funcionalidad de los locales y distribución interna del espacio con relación a las operaciones y tareas del personal.

¿Por qué se hace?

Busca la justificación de la existencia de ese trabajo o de su procedimiento. Con esta pregunta también se pretende conocer los objetivos de las acciones que integran el procedimiento, para así saber

si alguno o algunos de éstos no tienen objeto que se sigan desarrollando.

5.8.8. Formas impresas

¿Es posible simplificarlas?

¿Su diseño es adecuado, es decir, facilita el trabajo y lo presenta con claridad, sencillez, rapidez y exactitud?

5.2.9. Evaluación

SARMIENTO (2005). Evaluar es comparar el resultado obtenido con el resultado esperado, para establecer razonablemente el valor de un proceso o un método, de una hipótesis o teoría, de la acción de una persona o un equipo.

Propiamente el objetivo de la evaluación no es histórico, ni judicial, ni anecdótico, sino práctico: se evalúa para hacer las cosas mejor — cuando se trata de situaciones cíclicas o cuando menos repetibles—, o por lo menos para obtener el máximo provecho de las circunstancias—si se trata de hechos irrepetibles.

La evaluación es un instrumento metódico irremplazable que las personas utilizan en su vida privada o pública, individual o colectiva, normalmente como preparación para tomar decisiones.

Téngase siempre en cuenta que no hay un único modo de evaluar un hecho o resultado. Todo depende del punto de vista de la evaluación. Un mismo acontecimiento puede ser económicamente magnífico y socialmente degradante. A pesar de lo cual, siempre es cierto que, como norma general.

5.3. Mercado

BRENNER (2003). El término mercado tiene diversos significados pero se dirá que es el área física o virtual en donde confluyen las fuerzas de la oferta y demanda, para realizar las transacciones de venta y compra de bienes y servicios, a precios determinados.

5.3.1. Estudio de Mercado

CATACORA (2000). Es uno de los estudios más importantes y complejos que deben realizarse para la evaluación de proyectos, ya que, define el medio en el que hará de llevarse a cabo el proyecto. En este estudio se analiza el mercado o entorno del proyecto, la demanda, la oferta y la mezcla de mercadotecnia o estrategia comercial, dentro de la cual se estudian el producto, precio, los canales de distribución y la promoción o publicidad.

5.3.2. Investigación de Mercado

Es un método para recopilar, analizar e informar los hallazgos relacionados con una situación específica en el mercado.

Se utiliza para poder tomar decisiones sobre:

La introducción al mercado de un nuevo producto o servicio.

Los canales de distribución más apropiados para el producto o servicio

Cambios en las estrategias de promoción o publicidad

5.4. Microempresas

CHIRIBOGA (2009). Son unidades productivas muy pequeñas, en donde existe un solo propietario que generalmente trabaja solo, o con apoyo de muy pocos empleados.

Las microempresas deben tener un máximo de 10 trabajadores y sus activos llegan hasta \$10.000 y gran parte nacen como una alternativa para apalejar el desempleo.

En el Ecuador no existe un parámetro rígido para definir el tamaño de este tipo de empresa.

Muchas son microempresas familiares, las mayorías operan en sectores informales con un ingreso promedio según la Cámara Nacional de Microempresas de \$600.00.

5.4.1. Negocios de Subsistencia

MARTINES (2004). Publicación de Líderes son unidades de negocios que están integradas por uno o dos empleados cuyo excedente de ganancias sirve para la manutención de la familia.

De 1'200.000 microempresarios que registra la Cámara Nacional de Microempresas el 85% pertenece a este tipo de negocio.

Cuando hay tres y cinco trabajadores corresponden a una microempresa de acumulación simple (13%), la cual tiene para subsistir incluye un ahorro para capital de trabajo (materia prima).

5.4.2. Microcréditos.

MARTÍNEZ (2004). Son pequeños préstamos que generalmente se otorgan a prestatarios con recursos limitados y que posibilitan que muchas personas puedan financiar proyectos laborales (microempresas) por cuenta para que le reviertan ingresos.

El microcrédito es la parte esencial del campo de la micro financiación, dentro del que se encuentran otros servicios tales como el micro seguros, ahorros u otros.

¿Por qué la necesidad del microcrédito en el mundo?

La mayoría de las personas en el mundo trabajan en empresas familiares o por sí solos. La microempresa, como cualquier otro negocio, necesita recursos externos para financiarse, ya sea para subsistir o para crecer.

Las razones por las que los bancos convencionales no penetran este mercado de altas tasas de interés son varias:

- Los costos son muy altos y los volúmenes muy pequeños.
- La infraestructura necesaria resulta muy complicada y costosa.
- Los riesgos son muy altos por lo que no existen tasas de interés adecuadas que puedan balancear el tipo del riesgo.

5.4.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

BANCO DE GUAYAQUIL (2011). En el Ecuador, la Constitución de la República, en actual Ley de Superintendencia de Bancos y Seguros, no existe normativa que expresa que prohíba a los Corresponsales no Bancarios. Los “Bancos del Barrio”, este nuevo canal de distribución no están contemplados en la legislación y normativa ecuatoriana y, por lo tanto, no se puede contravenir disposiciones que no existen.

5.4.4. LA JUNTA BANCARIA

CONSIDERANDO:

Que en el título II “De la organización de las instituciones del sistema financiero privado”, del libro I “Normas generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero” de la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y de la Junta Bancaria, consta el capítulo I “Apertura y cierre de oficinas en el país y en el exterior, de las instituciones financieras privadas y públicas sometidas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros”.

Que es necesario reformar dicha norma, con el propósito de incluir la operación de los corresponsales no bancarios, que constituyen un medio por el cual las instituciones financieras pueden prestar sus servicios a través de este mecanismo. Que la figura de los corresponsales no bancarios contribuye de un modo eficaz a la profundización y la bancarización de servicios financieros.

Que dicho mecanismo de prestación de servicios financieros apoya el mejoramiento de los niveles de eficiencia y permite la reducción de costos en las transacciones de las instituciones financieras; y, en ejercicio de la atribución legal que le otorga la letra b) del artículo 175 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

RESUELVE:

En el libro I “Normas generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero” de la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y de la Junta Bancaria, efectuar el siguiente cambio:

ARTÍCULO 1.- En el capítulo I “Apertura y cierre de oficinas en el país y en el exterior, de las instituciones financieras privadas y públicas sometidas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros”, del título II “De la organización de las instituciones del sistema financiero privado”, efectuar las siguientes reformas:

1. Incluir como sección IV la siguiente y reenumerar las restantes:

“SECCIÓN IV.- CORRESPONSALES NO BANCARIOS

2. En la sección IV “Corresponsales no bancarios”, incluir los siguientes artículos y reenumerarlos restantes:

“ARTICULO 8.- Los corresponsales no bancarios son canales mediante los cuales las instituciones financieras, bajo su entera responsabilidad, pueden prestar sus servicios a través de terceros que estén conectados mediante sistemas de transmisión de datos,

Junta Bancaria del Ecuador

Resolución No JB-2008-1150

Página No 2

Previamente autorizados, identificados y que cumplan con todas las condiciones de control interno, seguridades físicas y de tecnología de información, entre otras.

Podrán actuar como corresponsales no bancarios las personas naturales o jurídicas que, a través de instalaciones propias o de terceros, atiendan al público, las mismas que deben estar radicadas en el país.

La solicitud de aprobación del mecanismo para la apertura de los corresponsales no bancarios, deberá ser suscrita por el representante legal de la institución financiera, tener el patrocinio de un abogado, y se presentará a la Superintendencia de Bancos y Seguros adjuntando la copia certificada del acta o parte pertinente del acta de la sesión del directorio o del organismo que haga sus veces que haya resuelto su apertura.

El acta o la parte pertinente de la misma deberán estar acompañadas del proyecto que fundamente la viabilidad de la adopción de este mecanismo, que será remitido a la Superintendencia de Bancos y Seguros. Adjunto a la solicitud también se enviará el contrato tipo que las instituciones financieras suscribirán con las personas naturales y jurídicas, el mismo que deberá reunir los requisitos establecidos en los artículos 10 y 11 de este capítulo. Cuando al contrato tipo se incorporen otras cláusulas adicionales a las mínimas establecidas en los citados artículos, se requerirá la autorización previa de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Cualquier modificación al contrato tipo deberá ser notificada al organismo de control. El proyecto deberá demostrar la capacidad técnica necesaria para operar a través de corresponsales no bancarios, teniendo en cuenta que su plataforma tecnológica pueda estar conectada en línea con los terminales electrónicos ubicados en las instalaciones de los corresponsales; y, deberá remitir el informe del comité de riesgos sobre la viabilidad de adoptar este mecanismo y la parte correspondiente de su manual de procesos en el que se considere la forma de funcionamiento y

las políticas de control y seguridad que hubiere definido, el mismo que se presentará al inicio de la adopción de este tipo de canales de suministro de servicios financieros.

La Superintendencia de Bancos y Seguros podrá negar las solicitudes de autorización para corresponsales no bancarios si la entidad solicitante acusare deficiencias de patrimonio técnico y en la prevención y el control de lavado de activos; y/o, incumplimientos a las disposiciones de la norma de riesgo de liquidez; incumplimientos a las disposiciones de riesgo operativo que tengan impacto en la adopción del mecanismo, determinadas por el organismo de control, auditoría externa o auditoría interna.

Las instituciones financieras notificarán con quince días de anticipación la apertura de los corresponsales no bancarios.

ARTÍCULO 9.- Las instituciones financieras podrán prestar, por medio de corresponsales no bancarios, uno o varios de los siguientes servicios:

- Depósitos en efectivo de cuentas corrientes y cuentas de ahorros, así como transferencias de fondos que afecten dichas cuentas;
- Consultas de saldos en cuenta corriente o de ahorros;
- Retiros con tarjeta de débito;
- Desembolsos y pagos en efectivo por concepto de operaciones activas de Crédito;

Junta Bancaria del Ecuador

Resolución No JB-2008-1150

Página No 3

Pago de servicios básicos; y, Pago del bono de desarrollo humano.

Los servicios señalados en los numerales 9.1, 9.3 y 9.4 de este artículo, se realizarán dentro de los límites aprobados por el directorio u organismo que haga sus veces.

Los corresponsales no bancarios podrán entregar documentación e información relacionada con los servicios previstos en el presente

artículo, incluyendo aquella relativa a la apertura cuentas corrientes y de ahorros, así como la relacionada con solicitudes de crédito.

Así mismo, los corresponsales no bancarios podrán promover y publicitar los servicios previstos en este artículo.

Las operaciones que se realicen por medio de corresponsales no bancarios deberán efectuarse única y exclusivamente a través de terminales electrónicos conectados en línea con la plataforma tecnológica de la respectiva institución financiera.

ARTÍCULO 10.- Las instituciones financieras y los corresponsales no bancarios deberán suscribir contratos, los cuales como mínimo, deberán contener lo siguiente:

La indicación expresa de la plena responsabilidad de la institución financiera frente al cliente o usuario, por los servicios prestados por medio del corresponsal no bancario;

Las obligaciones de ambas partes;

La identificación de los riesgos asociados a la prestación de los servicios financieros que serán asumidos por el corresponsal no bancario frente a la institución financiera, y la forma en que dicho corresponsal responderá ante la institución financiera, incluyendo, entre otros, los riesgos inherentes al manejo del efectivo;

Las medidas para mitigar o cubrir los riesgos asociados a la prestación de los servicios financieros, incluyendo aquellas relacionadas con la prevención y el control del lavado de activos.

Tales medidas deberán incluir como mínimo el establecimiento de límites, para la prestación de los servicios financieros, monto por transacción; número de transacciones por cliente o usuario o tipo de transacción. Se podrán convenir, además, medidas como la obligación del corresponsal de consignar en una oficina de la institución financiera

el efectivo recibido, con una determinada periodicidad o si se exceden ciertos límites, la contratación de seguros, la forma de custodia del efectivo en su poder, entre otros;

La obligación del corresponsal no bancario de entregar a los clientes y usuarios el documento soporte de la transacción realizada, el cual deberá ser expedido por el terminal electrónico situado en las instalaciones del corresponsal y deberá incluir por lo menos la fecha, hora, tipo y monto de la transacción, así como el nombre del corresponsal no bancario y la institución financiera;

La tarifa a favor del corresponsal no bancario por parte de la institución Financiera y la forma de pago;

Junta Bancaria del Ecuador

Resolución No JB-2008-1150

Página No 4

Los horarios de atención al público, los cuales podrán ser acordados libremente entre las partes;

La asignación del respectivo corresponsal no bancario a una oficina de la institución financiera, así como la forma y procedimiento que podrá emplear el corresponsal no bancario para comunicarse con dichas oficinas:

La obligación de mantener el sigilo bancario a cargo del corresponsal no bancario respecto de la información de los clientes y usuarios de la institución financiera;

La obligación de la institución financiera de suministrar a los corresponsales no bancarios los manuales operativos que sean necesarios para la adecuada prestación de los servicios financieros;

La obligación de la institución financiera de suministrar al respectivo corresponsal no bancario la debida capacitación para prestar adecuadamente los servicios acordados;

La obligación del corresponsal no bancario de mantener durante la vigencia del contrato la infraestructura física y de recursos humanos adecuada para la

Prestación de los servicios;

La descripción técnica de los terminales electrónicos situados en las instalaciones del corresponsal no bancario, así como la obligación de éste de velar por su debida conservación y custodia;

La autorización para el corresponsal no bancario de emplear el efectivo recibido de los clientes y usuarios para transacciones relacionadas con su propio negocio; y, la facultad de la Superintendencia de Bancos y Seguros de realizar inspecciones in situ a los corresponsales no bancarios en el ámbito de su competencia.

ARTÍCULO 11.- Dentro de las cláusulas contractuales se establecerá que los corresponsales no bancarios tendrán las siguientes prohibiciones:

- Operar cuando se presente una falla de comunicación que impida que las transacciones se puedan realizar en línea con la institución financiera correspondiente;
- Ceder el contrato total o parcialmente, sin la expresa aceptación de la institución financiera;
- Cobrar para sí mismo a los clientes o usuarios cualquier tarifa relacionada con la prestación de los servicios previstos en el contrato;
- Ofrecer o prestar cualquier tipo de garantía a favor de los clientes o usuarios respecto de los servicios prestados; y, prestar servicios financieros por cuenta propia.

ARTÍCULO 12.- La institución financiera deberá exhibir en las instalaciones de los corresponsales no bancarios un aviso fijado en un lugar visible al público, con la siguiente información:

Junta Bancaria del Ecuador

Resolución No JB-2008-1150

Página No 5

La denominación “corresponsal no bancario”, señalando el nombre de la institución financiera contratante; y, el número de la resolución con la que se aprobó el mecanismo;

Que la institución financiera contratante es plenamente responsable frente a los clientes y usuarios por los servicios prestados por medio del corresponsal no bancario; y, que éste no tiene autorización para prestar servicios financieros por cuenta propia;

Detallar los servicios que se encuentra autorizado a brindar;

Los límites para la prestación de los servicios financieros que se hayan establecido, tales como monto por transacción, número de transacciones por cliente o usuario, o tipo de transacción;

Las tarifas que cobra la institución financiera por cada uno de los servicios que se ofrecen por medio del corresponsal no bancario; y,

Los horarios convenidos con la institución financiera para la atención al público.

ARTICULO 13.-. Las instituciones financieras tendrán las siguientes obligaciones:

Incorporar en el manual de procesos, las políticas de selección y contratación de los corresponsales no bancarios, la forma de funcionamiento, la capacitación a los corresponsales, la prevención de lavado de activos, el horario de atención, el límite de exposición crediticia con el corresponsal no bancario, las políticas de administración

de riesgos de este mecanismo; y, el plan de contingencia que utilizará para dar continuidad al servicio en caso de eventos externos o fallas de sistemas en los corresponsales no bancarios, en concordancia con lo establecido en el capítulo V “Gestión del riesgo operativo” del título X “De la gestión y administración de riesgos”, del libro I “Normas generales para la aplicación de la Ley General de Institución del Sistema Financiero de esta Codificación;

Contar con medios de divulgación apropiados para informar a los clientes y usuarios acerca de la ubicación y servicios que se presten a través de los corresponsales no bancarios, que incluirá el monto por transacción, número de transacciones por cliente o usuario, o tipo de transacción; así como sobre lastarías que cobran por tales servicios;

Asegurar que los sistemas utilizados por los corresponsales no bancarios deben cumplir con los principios de seguridad para el manejo de la información y transmisión, de tal manera que se garantice la integridad, confiabilidad, confidencialidad y disponibilidad; definición de claves de acceso e identificación de los usuarios; y,

Monitorear permanentemente el cumplimiento de las obligaciones de los corresponsales no bancarios, que incluirá un control, periódico de las operaciones realizadas por cada uno de los corresponsales no bancarios, así como establecer procedimientos adecuados de control interno y de prevención y control de lavado de activos relacionados con la prestación de los servicios por medio de estos corresponsales.

ARTICULO 14.- Transcurridos noventa (90) días de implementado el nuevo mecanismo de corresponsales no bancarios, el auditor interno de la institución financiera deberá presentar un informe sobre el cumplimiento de las políticas, procesos y procedimientos

Junta Bancaria del Ecuador

Resolución No JB-2008-1150

Página No 6

Definidos por la entidad controlada, en el que deberán constar las observaciones correspondientes. Si la Superintendencia de Bancos y Seguros en sus revisiones a la institución controlada determinare que no se han cumplido las políticas, procesos y procedimientos planteados por la institución financiera o que éstos adolecen de deficiencias, el organismo de control dispondrá que sus observaciones se acojan en un plazo no mayor a treinta (30) días, caso contrario la Superintendencia de Bancos y Seguros procederá a retirar la autorización concedida, sin perjuicio de disponer las demás sanciones correspondientes.”

ARTICULO 2.- La presente resolución entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

COMUNÍQUESE Y PUBLÍQUESE EN EL REGISTRO OFICIAL.- Dada en la Superintendencia de Bancos y Seguros, en Guayaquil, el treinta de junio del dos mil ocho.

Ing. Gloria Sabando García

PRESIDENTA DE LA JUNTA BANCARIA

LO CERTIFICO: Guayaquil, el treinta de junio del dos mil ocho.

Dr. Patricio Lobato Romero

SECRETARIO

DE LA JUNTA BANCARIA

VI. METODOLOGÍA

6.1. Metodologías en la Recolección de Datos

La función operativa para recolectar información del tema de investigación a desarrollar se obtendrán de fuentes de información tales como:

- A. **Fuentes Primarias:** se obtendrán mediante encuestas y entrevistas a los habitantes de los sectores o zonas donde estén ubicados el nuevo sistema transaccional del Banco de Guayaquil Bancos del Barrio.
- B. **Fuentes Secundarias:** se consultará sobre investigaciones que hacen referencia a datos ya existentes y generados con otra finalidad distinta al problema de información que se pretende resolver en un determinado momento.
 - **Fuentes Secundarias Internas:** se trata de la información histórica que con el tiempo el Banco de Guayaquil ha generado.
 - **Fuentes Secundarias Externas:** será aquella información que trate sobre temas vinculados a la Banca Social, Microcrédito, nuevas oportunidades de negocios, nuevos modelos de Banca, enfoque al mercado alternativo por parte de la Banca Ecuatoriana.

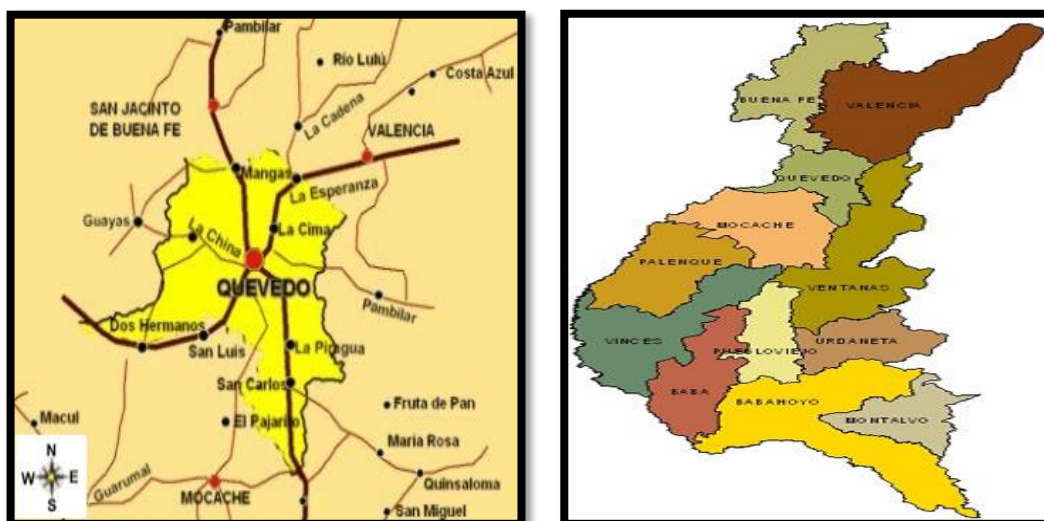
6.2. Metodología de Recolección de Información de fuentes primarias

A. Mediante Encuestas

Se direccionará a los habitantes de los sectores en un radio de 8-10 cuadras por cada sector para conocer sobre los beneficios, ventajas, oportunidades y opiniones sobre los Bancos del Barrios.

6.3. Localización de la investigación

La investigación se realizará en el Cantón Quevedo Provincia de Los Ríos.



6.4 Población económicamente activa de la investigación

La población económicamente activa (PEA) de Quevedo está considerada en 68.367 habitantes, y la muestra representativa involucra a las comunidades, barrios y zonas donde están ubicados el nuevo canal transaccional del Banco de Guayaquil.

Hombres	46.250
Mujeres	22.117
Total	68.367

Fuente: INEC Censo 2010

6.4.1 Población

El Cantón Quevedo tiene una población total de 173.575 habitantes.

Zona	Personas
Urbana	125.683
Rural	47.892
Total	173.575

Fuente: INEC Censo 2010

6.4.2 Muestra

Se ha considerado como estrato representativo la población económicamente activa del Cantón Quevedo, tomando en cuenta lo siguiente.

- ✓ El nivel de confianza utilizado fue del 95% (1,96).
- ✓ También las probabilidades reales de que el servicio tenga aceptación (p) en la población, frente a las probabilidades de rechazo (q).

P=75%

Q= 25%

- ✓ El margen del error es del 5%.
- ✓ Para el cálculo de la muestra utilizaremos:

$$n = \frac{PEA \times PQ (Z)^2}{(PEA - 1) E^2 + PQ (Z)^2}$$

✓ De donde:

n = Tamaño de la muestra

PEA = Población económicamente activa.

E = Margen de error.

P = Nivel de aceptación.

Q = Probabilidad de rechazo.

Z = Nivel de confianza.

✓ Aplicación de la formula

$$n = \frac{68.367 \text{ personas} \times 0,75 \times 0,25 (1,96)^2}{(68.367 \text{ personas} - 1) (0,05)^2 + 0,75 \times 0,25 (1,96)^2}$$

$$n = 335.91$$

$$n = 336 \text{ Personas.}$$

6.4.3 Sectores de la Investigación

- Cooperativa 20 de Febrero
- Parroquia Venus del Río Quevedo
- Parroquia San Camilo (Chapulos y Promejoras)
- Ciudadela El Guayacán
- Parroquia San Carlos.

VII.- MATERIALES Y METODOS

- Formularios
- Computador Fijo
- Computadora portátil
- Modem de internet
- Flash Memory
- Impresora
- Cámara fotográfica
- Documentación y registros
- Papel A4

VIII. TRABAJO DE CAMPO

a.- Finalidad

- Determinar si la comunidad utiliza los canales de los bancos del barrio instalados en los diferentes sectores de la ciudad.

b.- Ámbito

- Se realizará la encuesta con el propósito de conocer los servicios más utilizados y cuales deben fortalecerse.

c.- Proceso

- Visitas de observación a lugares donde se encuentren los CNB del banco del barrio.
- Aplicación de encuestas a Clientes y usuarios de cada sector en un radio de 8-10 cuadras a la redonda, donde se encuentran los CBN del banco del barrio.

IX. Desarrollo de la Investigación.

9.1 Requisitos para la implementación de un Banco del Barrio.

Los negocios que soliciten la instalación de un Banco de Barrio, deben tener más de dos años de funcionamiento, deben estar ubicados en sitios donde no tienen presencia de agencias del banco de Guayaquil, ni un sistema parecido unas 8 o 10 cuadras a la redonda.

Se pueden hacer depósitos en efectivo en cta. Cte. y de ahorro hasta \$ 200 y retiros y pago de servicios hasta \$ 100; así mismo, se pueden hacer consultas. Los valores antes citados están establecidos como diarios por cliente, es decir el cliente puede realizar varias transacciones hasta completar el total indicado, si excede ese monto el sistema le bloqueará el acceso al servicio.

No se requerirá que el cliente elabore papeletas de depósito para realizar un depósito, solo debe proporcionar el número de cuenta, el banquero del barrio le entregará un comprobante de transacción.

En el caso de retiros no se requiere la presentación de libretas de ahorro, ni cheques, sino de la tarjeta de cajero automático la cual pasará por una máquina como si se tratase de un retiro.

Los clientes que opten por tener un Banco de Barrio ganarán comisiones que van en rangos de 5 a 8 centavos por transacción, la cual dependerá del número de transacciones que efectúe, como tendrán mayor afluencia de gente que visite sus negocios, muchas de estas personas optarán por comprar algún artículo en el negocio, siendo este un beneficio adicional importante de informarlo.

Se requerirá que el banquero de barrio y su esposa aperturen una cuenta corriente y de ahorro las cuales debe cumplir con las políticas internas existentes, en la que se le acreditarán las comisiones ganadas.

La cuenta corriente que se apertura es especial y tendrá origen para identificarla, no se entregará chequera, ni tarjeta ATM, esta cuenta nace con un sobregiro de sud2.000, el cliente debe actualizarla todas las semanas, no genera costos de ninguna naturaleza.

El banquero de barrio debe manejar efectivo suficiente para cubrir las transacciones que se realicen en su negocio por este servicio, deberá hacer caja diariamente para tener un mejor control.

El dinero que manejará está asegurado hasta sud 2.000 en caso de robo en el local del cliente y sud 500 si el robo ocurre en el traslado a las agencias del banco. Para tener acceso a que le cubra el seguro deberá presentar denuncia por robo.

El banco le instala la máquina para el funcionamiento, la cual estará en línea mediante teléfono celular, le da los afiches, le cambia el nombre en el letrero, manteniendo la estructura actual, con la nueva publicidad donde constará el nombre del negocio y la publicidad "El Banco del Barrio".

El banco quiere tener presencia, penetración, para que los clientes utilicen más los canales que dispone. El que usa el canal del banco del barrio, debe pagar sud 0,30 por cada pago de servicio y sud 0,30 por retiros, no se paga nada por depósitos o por consultas

Fuente: Información proporcionada por Banco de Guayaquil.

9.1.2. Requisitos y Beneficios

Requisitos:

Lo único que se necesita banquero del barrio es tener un negocio no bancario como: Farmacias, Comisariatos, Tiendas de Abarrotes, Locutorios, entre otros en cualquier lugar del país.

Beneficios para el Banquero del Barrio:

- Ofrecer un servicio único.
- Se incrementarán sus ventas e ingresos.
- Atraerá un mayor número de clientes.
- Ganará por cada transacción realizada.

Beneficios para el cliente:

- Acceso a servicios bancarios cerca de su vivienda.
- Ahorro en tiempo y costo
- Sin hacer filas
- Menor costo por transacción
- En horario del establecimiento

¿Qué puedes hacer en un Banco del Barrio?

- Depósitos en efectivo
- Retiros con Tarjeta de Débito
- Consulta de Saldos
- Pago de Servicios Básicos: Luz, Agua y Teléfono

Información de Contactos

REGIÓN CENTRO:

Teléfono: 04 295725 ext. 204-208 -209-210

- Guayas - Los Ríos - Manabí - Santa Elena - Los Ríos

REGIÓN NORTE:

Teléfono: 02 2566800 ext. 4289

- Chimborazo - Cotopaxi - Esmeraldas - Imbabura - Napo - Pastaza - Pichincha - Santo Domingo - Sucumbíos - Tungurahua - Sto. Domingo - Sucumbíos - Morona Santiago - Bolívar - Carchi - Pichincha

REGIÓN SUR:

Teléfono: 07 2837700 ext. . 250

- Azuay - Cañar - El Oro - Loja - Zamora Chinchipe

Cuadro # 1.- Números de Bancos del Barrio en Quevedo

No. CNB	Nombre del Negocio	Publicidad	Ubicación	Meses Instalado	Atención Propietario
1	Tienda Jefferson	SI	San Camilo	13	SI
2	Abastos Narcisa de Jesús	SI	San Camilo	12	SI
3	Servitecon	SI	Centro	10	SI
4	Farmacia Génesis	NO (Franquicia)	Centro	9	NO
5	Créditos Miguelito	SI	San Carlos	6	SI
6	Ferretería KC	NO	San Carlos	5	SI
7	Tienda Chapulos	NO	San Camilo	5	SI
8	Farmacia San Carlos	SI	San Carlos	5	NO
9	Ferretería Montoya	SI	Venus	2	SI
10	Farmacia Katherine	NO	20 d Febrero	2	SI
11	Farmacia Cruz Azul Cont.	NO (Franquicia)	Centro	2	SI
12	Bazar Locuras y Papel	NO	El Guayacán	2	SI
13	Heladería y Cabinas Torito	NO	Centro	2	SI
14	Pañolería Andy	NO	San Camilo	1	NO
15	Ruta Filadelfia Food	NO	San Camilo	1	SI

Fuente: Banco de Guayaquil

Elaboración: La Autora

9.1.3. Estadística de transacciones

Cuadro # 2.- Primer Semestre del 2011

MESES	TRANSACCIONES	No CNB
Enero	1033	3
Febrero	970	4
Marzo	1645	4
Abril	2328	4
Mayo	2749	4
Junio	3212	5
TOTAL	11937	

Fuente: Banco de Guayaquil

Elaboración: La Autora

Cuadro # 3.- Segundo Semestre del 2011

MESES	TRANSACCIONES	No CNB
Julio	3404	8
Agosto	4640	8
Septiembre	5298	13
Octubre	8975	15
TOTAL	22317	

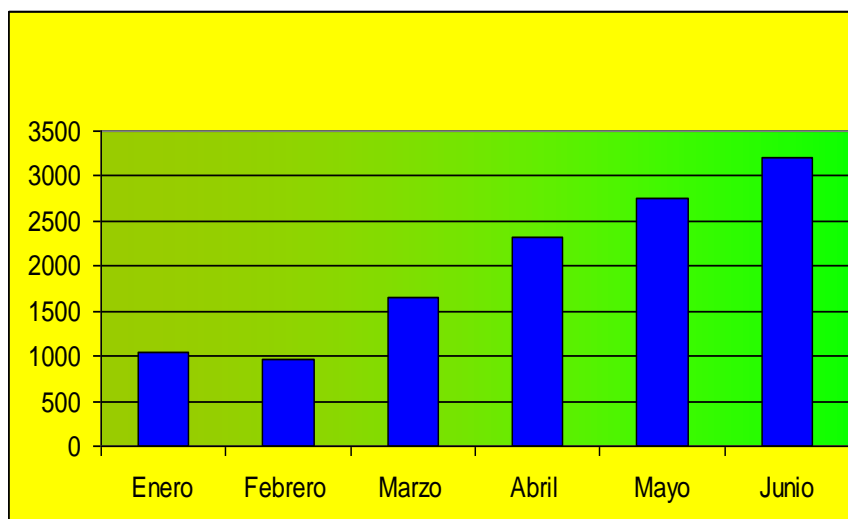
Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

Cuadro # 4.- Total de Transacciones

Meses	Transacciones
Enero - Junio	11937
Julio - Octubre	22317
Total	34254

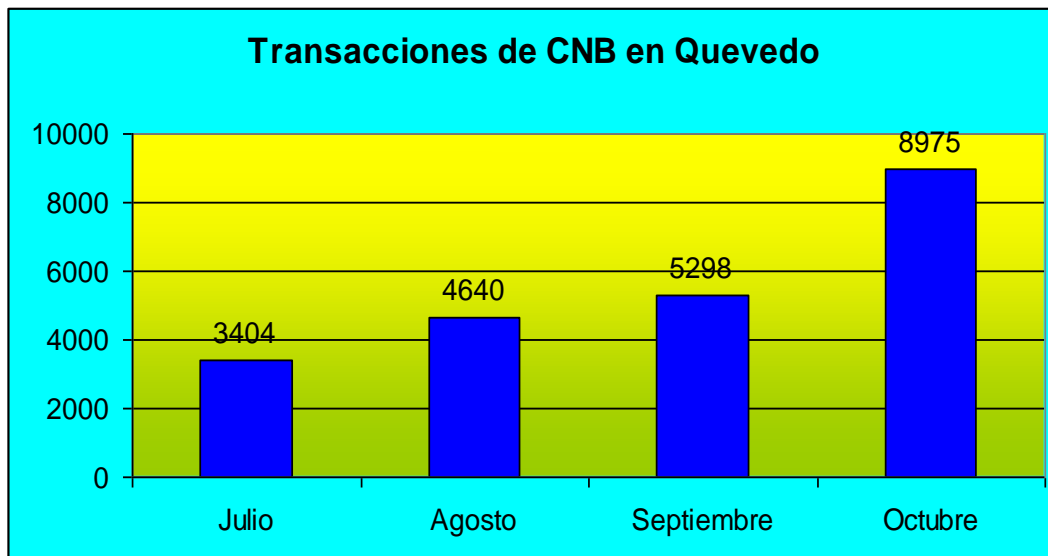
Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

ESTADÍSTICAS DE TRANSACCIONES EN QUEVEDO PRIMER SEMESTRE



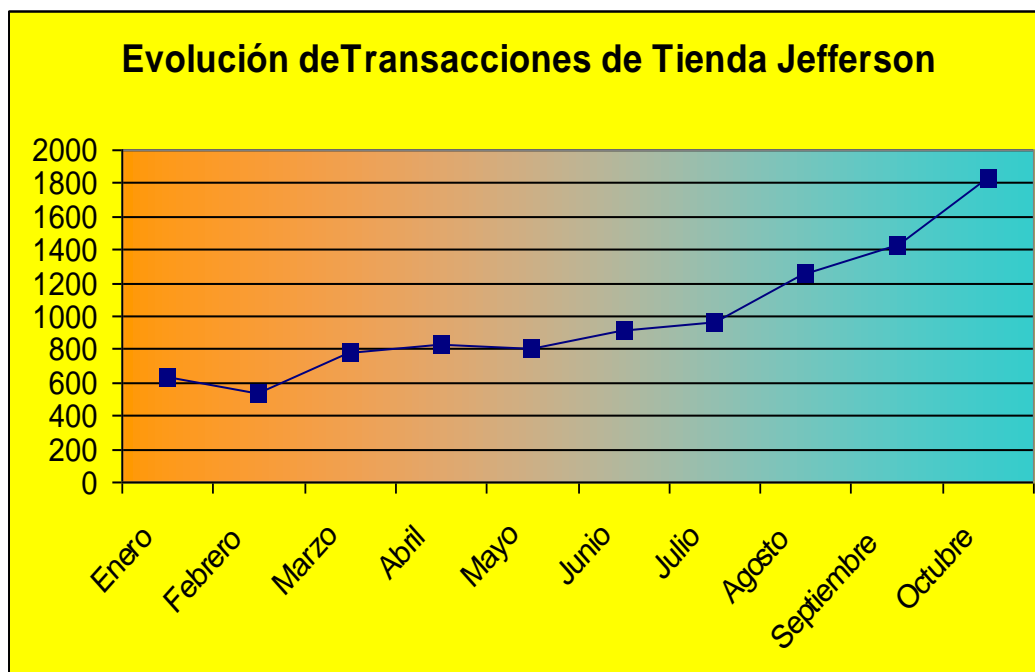
Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

ESTADÍSTICAS DE TRANSACCIONES DE LOS CORRESPONSALES NO BANCARIO EN QUEVEDO SEGUNDO SEMESTRE



Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

LOS MEJORES CORRESPONSALES NO BANCARIOS DE QUEVEDO



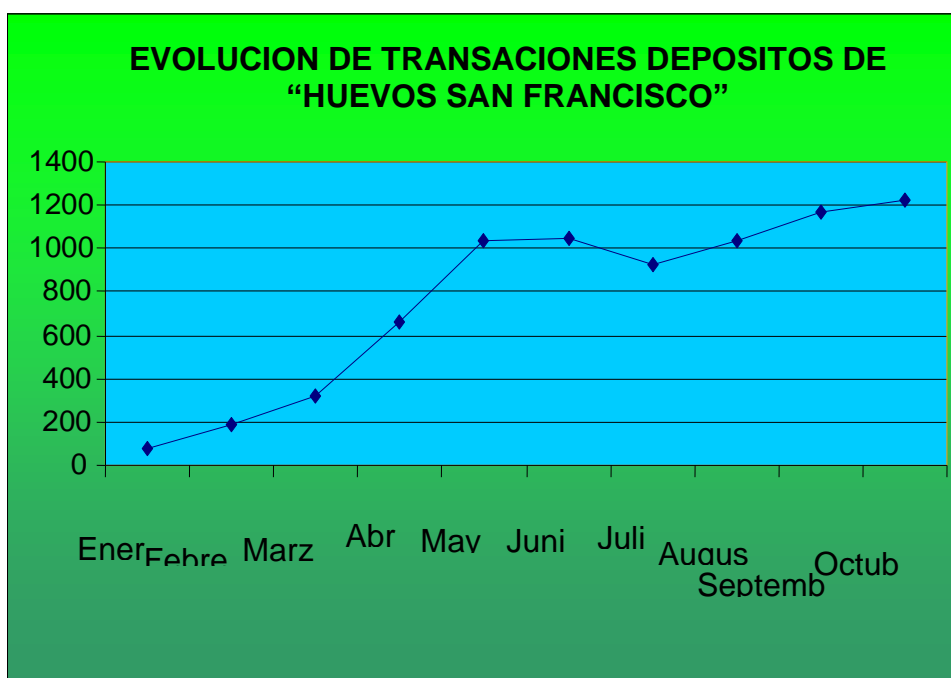
Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

Cuadro # 5.- Evolución de Transacciones de Servitecon.

Meses	Transacciones
Enero	155
Febrero	265
Marzo	355
Abril	610
Mayo	1005
Junio	1010
Julio	880
Agosto	1000
Septiembre	1198
Octubre	1210

Fuente: Banco de Guayaquil

Elaboración: La Autora



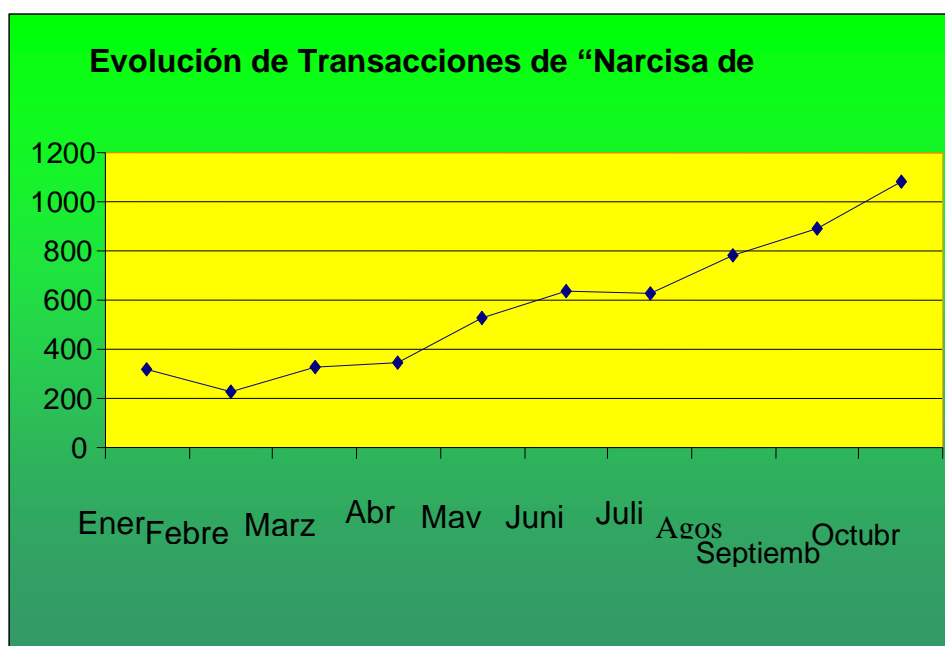
Fuente: Banco de Guayaquil

Elaboración: La Autora

Cuadro # 6.- Evolución de Transacciones de Narcisa de Jesús.

Meses	Transacciones
Enero	85
Febrero	220
Marzo	325
Abril	665
Mayo	560
Junio	600
Julio	615
Agosto	800
Septiembre	910
Octubre	1150

Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

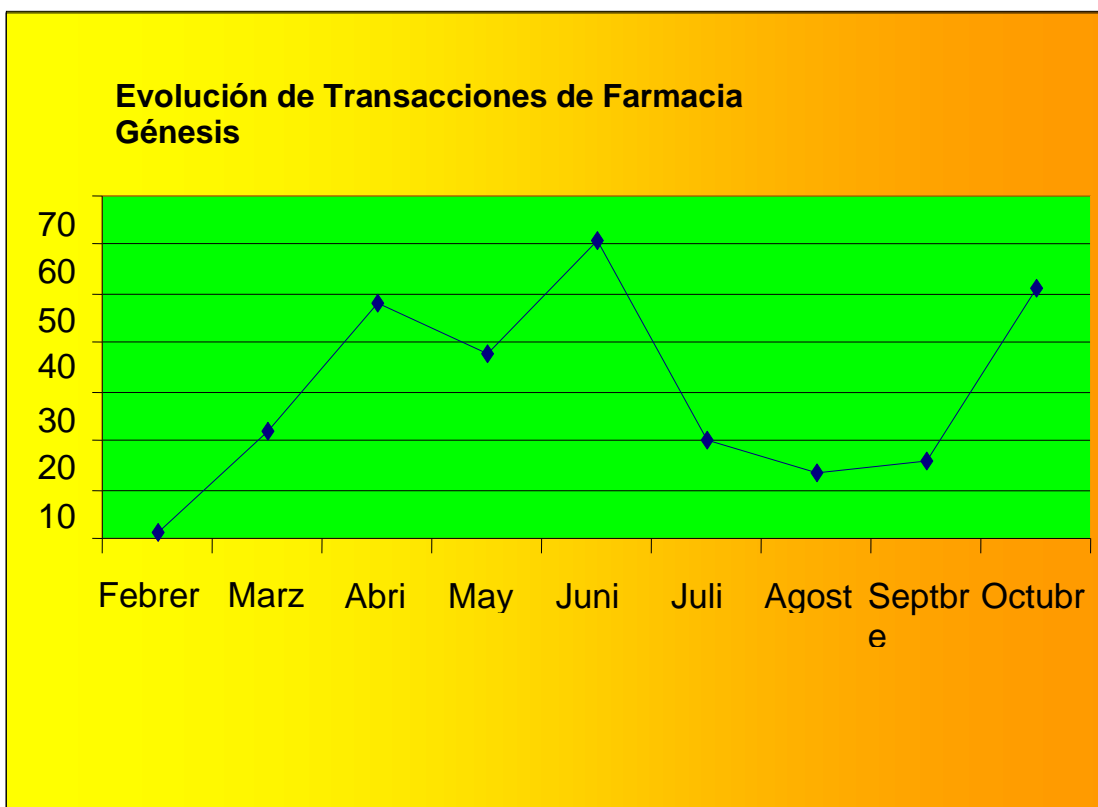


Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

Cuadro # 7.- Evolución de Transacciones de Farmacia Génesis.

Meses	Transacciones
Enero	50
Febrero	100
Marzo	280
Abril	555
Mayo	448
Junio	650
Julio	250
Agosto	130
Septiembre	150
Octubre	550

Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

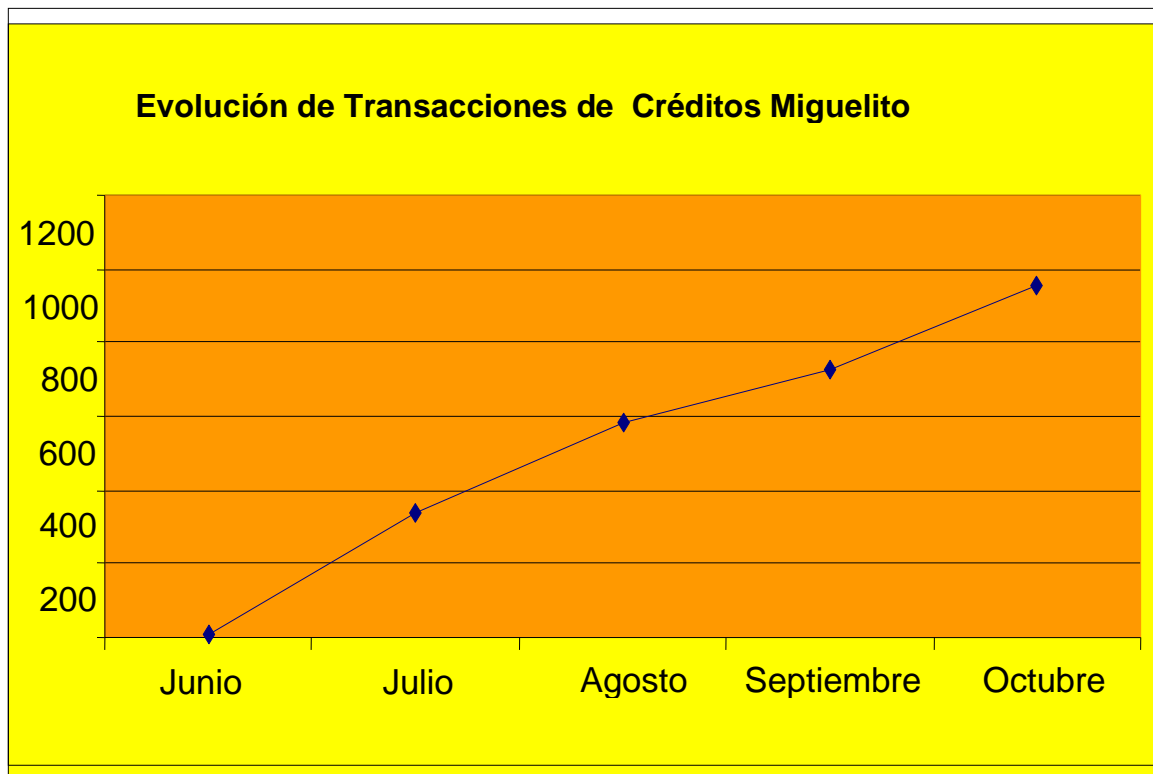


Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

Cuadro # 8.- Evolución de Transacciones de Créditos Miguelito

Meses	Transacciones
Junio	150
Julio	400
Agosto	650
Septiembre	800
Octubre	1050

Fuente: Banco de Guayaquil
 Elaboración: La Autora

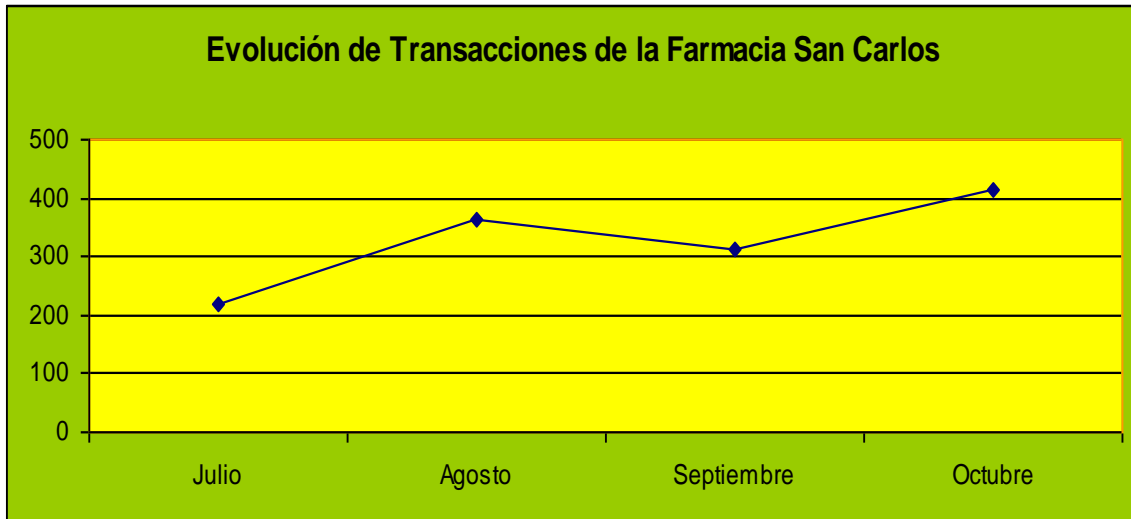


Fuente: Banco de Guayaquil
 Elaboración: La Autora

Cuadro # 9.- Evolución de Transacciones de Farmacia San Carlos

Meses	Transacciones
-------	---------------

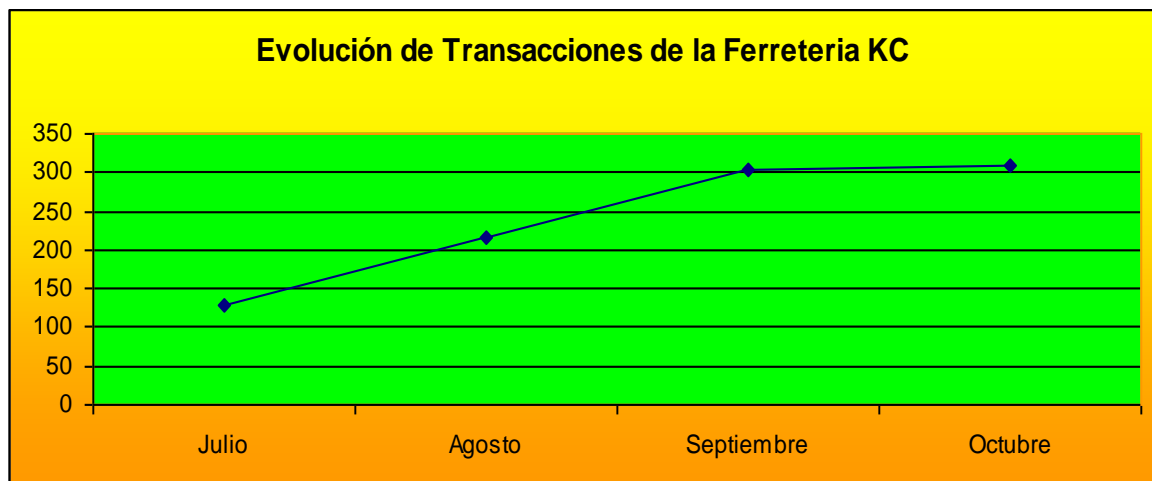
Junio	100
Julio	210
Agosto	385
Septiembre	300
Octubre	400



Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

Cuadro # 10.- Evolución de Transacciones de la Ferretería KC

Meses	Transacciones
Julio	125
Agosto	215
Septiembre	300
Octubre	310

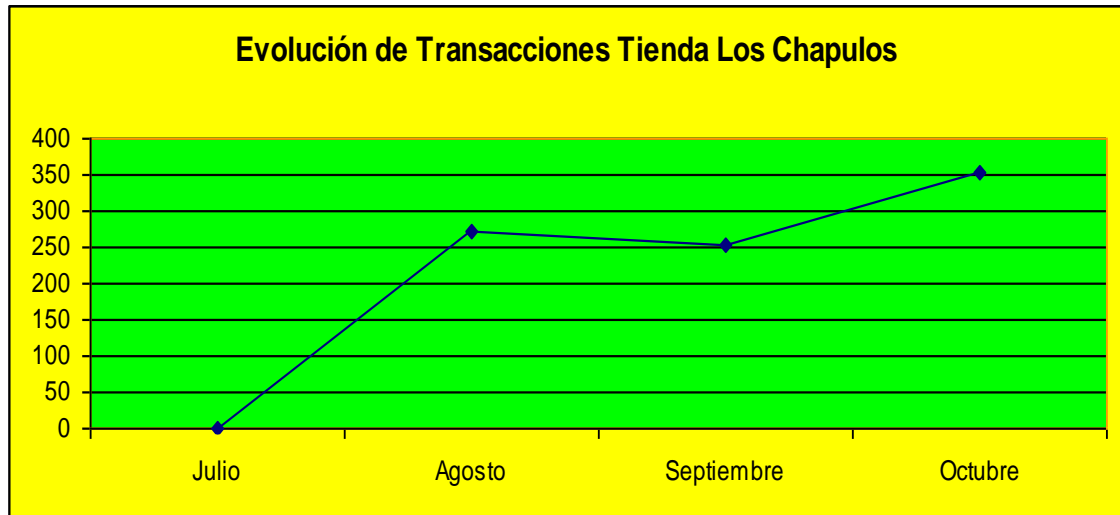


Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

Cuadro # 11.- Evolución de Transacciones Tienda Los Chámulos.

Meses	Transacciones
-------	---------------

Julio	50
Agosto	256
Septiembre	250
Octubre	350



Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

X. RESULTADOS

8.1 Resultados de la Encuesta y Análisis de la Investigación para los usuarios de los Corresponsales no Bancarios

1.- ¿Sabe usted si existe un Banco del Barrio en su sector?

Alternativas	Porcentajes	Personas
SI	90%	302
NO	10%	34
Total	100%	336

Fuente: Habitantes de los diferentes sectores de Quevedo
Elaboración: La Autora

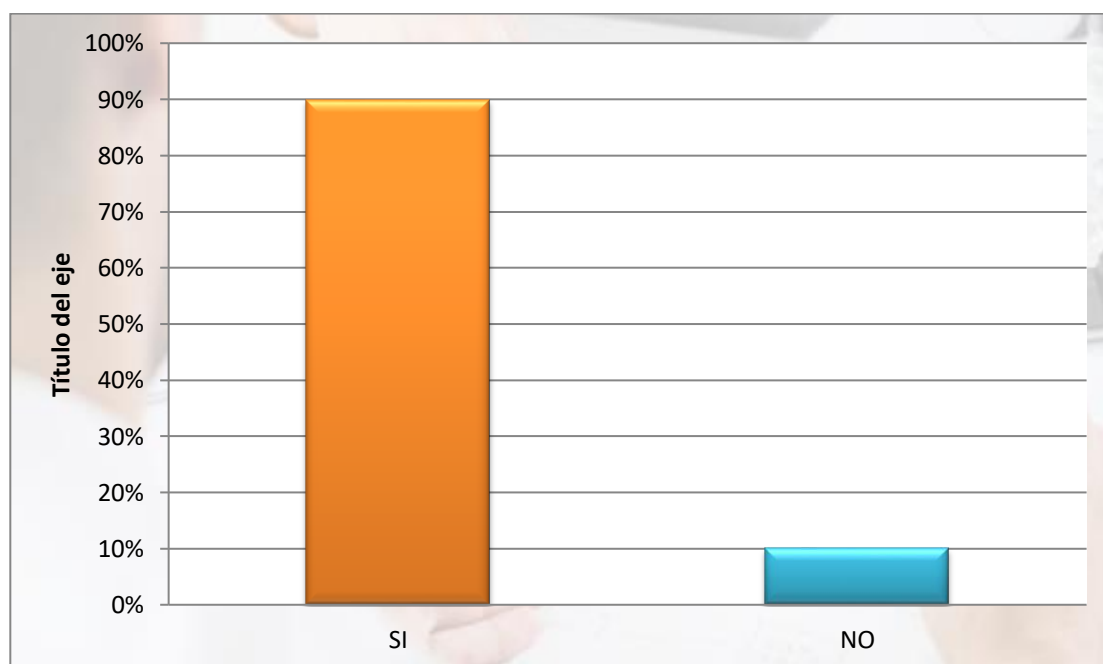


Figura 1. Existencia de Banco del Barrio en su sector

Análisis:

En esta pregunta se determina que 9 de cada 10 habitantes del sector donde están ubicados los Corresponsales No Bancarios conoce de la existencia de un Banco del Barrio en su sector.

2.- ¿Conoce usted los servicios que ofrece el Banco del Barrio?

Alternativas	Porcentajes	Personas
SI	90%	302
NO	10%	34
Total	100%	336

Fuente: Habitantes de los diferentes sectores de Quevedo
Elaboración: La Autora

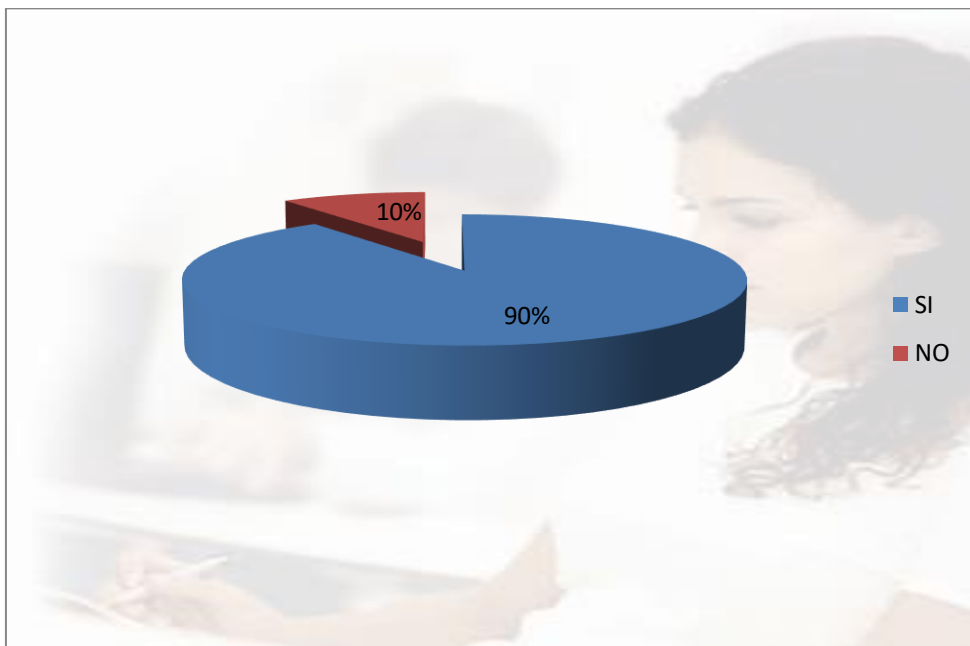


Figura 2. Servicios que ofrece el Banco del Barrio

Análisis:

En esta pregunta se demuestra que el 90% de los encuestados conocen los servicios que presta este Sistema de bancos del barrio.

3.- ¿Ha realizado usted alguna transacción a través del Banco del Barrio?

Alternativas	Porcentajes	Personas
SI	90%	302
NO	10%	34
Total	100%	336

Fuente: Habitantes de los diferentes sectores de Quevedo

Elaboración: La Autora

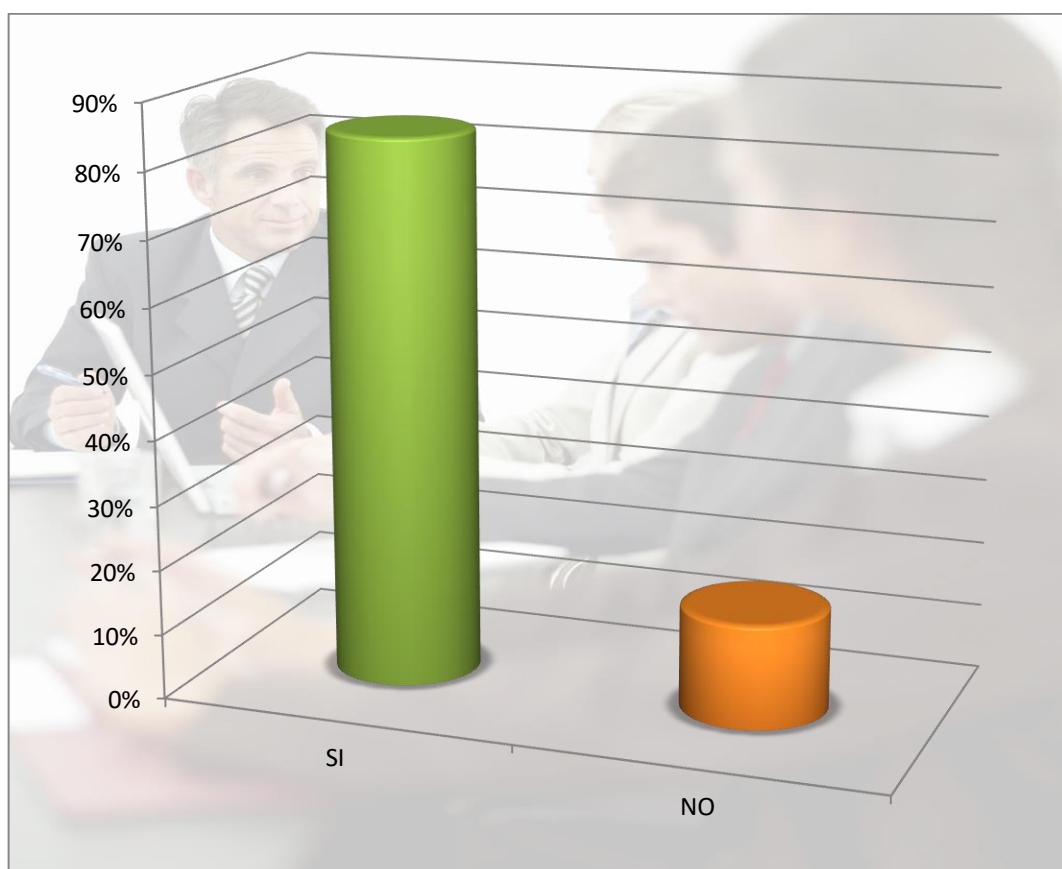


Figura 3. Servicios que ofrece el Banco del Barrio

Análisis:

En esta pregunta se refleja que el 84% de los encuestados ha realizado alguna transacción en los bancos del barrio.

4.- ¿Qué transacciones realiza usted en el Banco del Barrio?

Alternativas	Porcentajes	Personas
LUZ	26%	87
TELÉFONO	10%	34
YANBAL	8%	27
AVON	8%	27
D" MIRO	10%	34
BONO	26%	87
DEPOSITO	6%	20
RETIRO	4%	13
CONSULTA	2%	7
Total	100%	336

Fuente: Habitantes de los diferentes sectores de Quevedo

Elaboración: La Autora

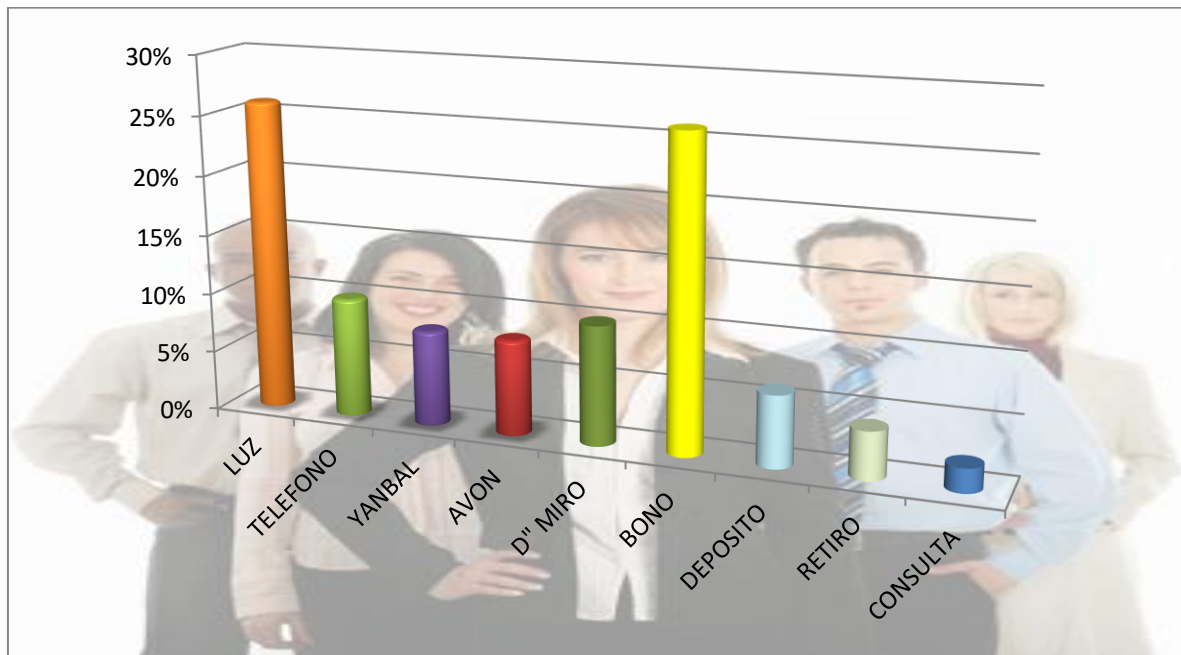


Figura 4. Transacciones usted realiza en el Banco del Barrio

Análisis:

En esta pregunta se estableció que las transacciones que tienen mayor frecuencia son los pagos de planillas de luz, y el bono solidario pero también se observa un crecimiento importante en transacciones como son los pagos a las empresas de Venta Directa de cosméticos y pago de Fundación D" Miro pero también se demuestra el bajo nivel de transacciones en lo referente a servicios directos del Banco de Guayaquil.

5.- ¿Cómo califica usted el servicio que recibió por parte de la persona que lo atendió en el Banco del Barrio al momento de realizar una transacción?

Alternativas	Porcentajes	Personas
Excelente	25%	84
Muy Bueno	30%	101
Bueno	35%	117
Regular	10%	34
Total	100%	336

Fuente: Habitantes de los diferentes sectores de Quevedo
Elaboración: La Autora

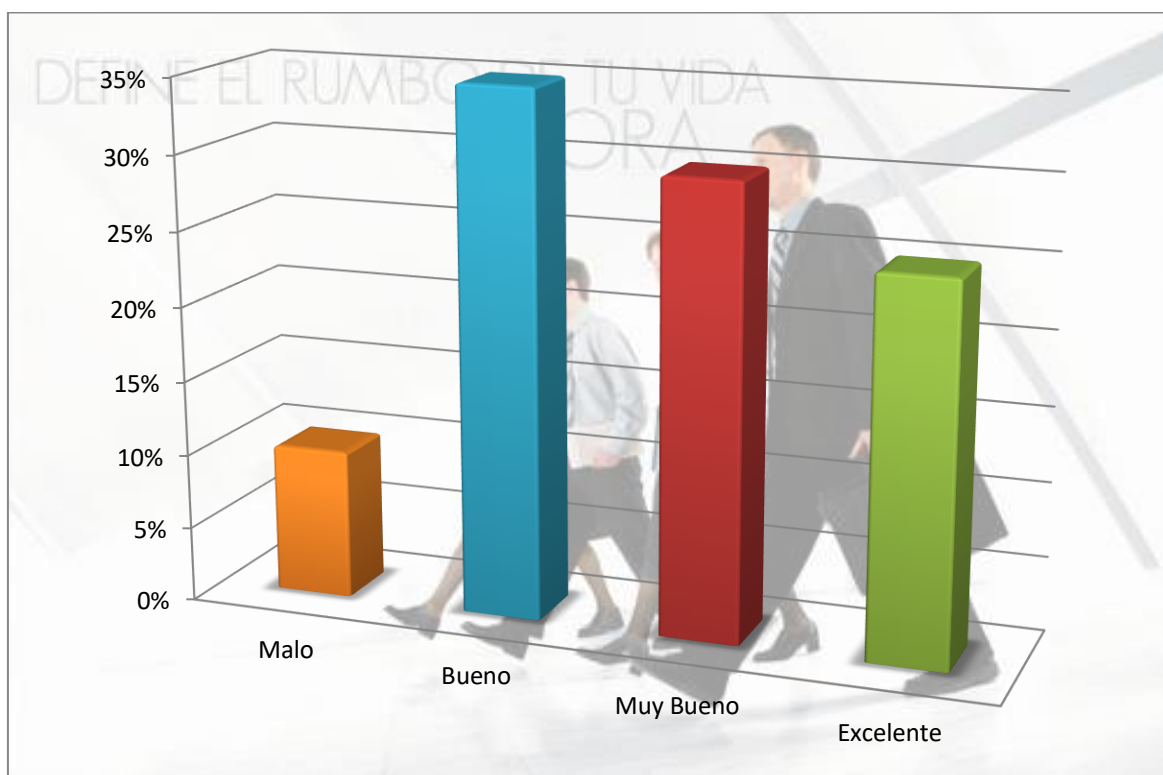


Figura 5. Calificación de los servicios en el Banco del Barrio al momento de realizar una transacción

Análisis:

En esta pregunta vemos que existe una buena atención por parte de los Corresponsales No Bancarios al dar el servicio del Banco del Barrio a los usuarios.

6.- ¿Como califica usted los servicios que ofrece el Banco del Barrio a sus usuarios?

Alternativas	Porcentajes	Personas
Excelente	23%	77
Muy Bueno	32%	107
Bueno	40%	135
Regular	5%	17
Total	100%	336

Fuente: Habitantes de los diferentes sectores de Quevedo

Elaboración: La Autora



Figura 6. Calificación de los servicios brindado en el Banco del Barrio

Análisis:

Los resultados de esta pregunta determinan que el 23% de los encuestados consideran que los servicios que ofrecen los bancos del barrio son excelentes; y el 32% consideran muy buenos, por lo tanto tienen una aceptación favorable.

XI. CONCLUSIONES

De acuerdo al análisis realizado al finalizar la investigación se concluye lo siguiente:

- Que en las zonas urbano marginales como la Cooperativa 20 de Febrero, Parroquia San Camilo (Promejoras y Chapulos), y la Parroquia Venus del Rio Quevedo, el tipo de transacciones que se realiza con más frecuencia es el pago del Bono de Desarrollo Humano, Fundación D´MIRO y Avon, mientras que en los sectores Urbanos el Mayor número de transacciones corresponden al pago de servicios básicos, depósitos y retiros.
- De acuerdo con el Cuadro # 1, 2, 3, y 4; de los Bancos del Barrio de Quevedo, el número de transacciones realizados en los CNB (Corresponsales No Bancarios) desde el mes de Enero hasta Junio de 2011 registran un número de transacciones de 11.937 estando instalados solo 5 bancos del barrio y desde Julio hasta el mes de Octubre se tuvo un total de transacciones por 22.317 con 15 bancos del barrio instalados, teniendo un incremento en el segundo semestre en transacciones de 183% producto de la apertura de 10 nuevos puntos del banco del barrio.
- Mediante la investigación de mercado realizada en los sectores se observa que existe un posicionamiento importante de los Bancos del Barrio ya que el 90% de los encuestados conocen y realizan transacciones en los negocios que cuentan con dicho servicio.
- Los usuarios del Banco del Barrio demuestran su satisfacción con este servicio ya que al tener un CNB (Corresponsal No Bancario) cerca de su lugar de residencia les permite reducir tiempo y gastos de movilización al acceder al mismo, que si tuvieran que acudir a las agencias del Banco de Guayaquil; por lo tanto el impacto es significativo.

XII. RECOMENDACIONES

Al término del estudio se recomienda lo siguiente:

- Asesorar de manera permanente a los propietarios de negocios que cuentan con el servicio de CNB (Corresponsales No Bancarios) por parte de los responsables de los Bancos del Barrio, con el propósito de mejorar e innovar los productos y servicios.
- Establecer planes para el mediano y largo plazo para la instalación de nuevos CNB (Corresponsales No Bancarios) para cubrir otros sectores, el incremento y la demanda de nuevos Clientes y usuarios.
- Se recomienda poner énfasis en los inconvenientes que tienen los Bancos del Barrio con respecto al aumento de cupos en aquellos puntos que tienen una demanda creciente o significativa.
- Se recomienda establecer estrategias de mercadeo para que los CNB (Corresponsales No Bancarios) puedan realizar el mayor número de transacciones aprovechando la afluencia de personas que visitan los negocios de la red.
- Se recomienda realizar un estudio que determine si se justifica incorporar nuevos servicios tales como: Pagos de tarjetas de crédito, Pagos de agua potable, Pagos a casas comerciales, etc.

XIII. BIBLIOGRAFÍA.

AGLIETTA, Michel y MATTI, Sandra (2002), El FMI. Del orden monetario a los desórdenes financieros”. Editorial Akal, Madrid.

ALONSO, José Antonio y GARCIMARTIN, Carlos (2003), Comercio y desigualdad internacional”. Editorial Catarata. Madrid.

ÁLVAREZ, Joaquín (2001), Diccionario de la Nueva Economía”. Editorial Planeta, Barcelona.

ATIENZA, Jaime (2002), La deuda externa del mundo en desarrollo”. Editorial Akal, Madrid

BELLO, Walden (2004), Des globalización. Ideas para una nueva economía mundial”. Icaria Editorial. Barcelona.

BERZOSA, Carlos (2002), “Los desafíos de la economía mundial en el siglo XXI”. Nivola ediciones, Madrid.

BRENNER, Robert (2003), La expansión económica y la burbuja bursátil. Estados Unidos y la economía mundial”. Editorial Akal. Madrid.

CATACORA Fernando (2000), Contabilidad Avanzada Pág. 78. Consultado el 12 de Julio del 2011

CHIRIBOGA Rosales (2009). Luis Alberto Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano. Editorial Universitario. Consultado el 28 de Junio del 2011

INFORMES, proporcionados por el Banco de Guayaquil.

MARTÍNEZ Fernando A (2004), Diccionario de Contabilidad y Finanzas grupo Cultural. Consultado el 01 de Agosto del 2011

ROSEMBERG J. M. (2003), Diccionario de Administración y Finanzas,
Pag.112 Consultado el 14 de Agosto del 2011

SARMIENTO Rubén (2005), Contabilidad General, Décima edición.
Consultado el 10 de Agosto del 2011

Instituto Nacional de estadísticas y Censos (INEC), folletos sobre las
condiciones de vida de los ecuatorianos, pobreza y desigualdad
(quinta ronda noviembre 2005- octubre 2006), 2010

LASSO, Guillermo. (2011). Cartas a mis hijos, vivencias, aprendizajes,
experiencias. Primera edición, pag.83, 91,103.septiembre 2011.

REVISTA, A su Lado. (2008). Primera edición, 2009, 2010, 2011.

LINKOGRAFIA:

<http://www.bancodeguayaquil.com>

<http://www.inec.gov.ec>

XIV.- ANEXOS

Formulario del Banco del Barrio



Nombre del Local	Comercial Silvanita
Nombre del propietario	Nelly Francisca
Primer Apellido	Miranda
Segundo Apellido	Gonzales
Dirección de la Tienda	vía Guayas # 226 y Abdón Calderón
Referencias	Junto a la estación de transporte Rio Peripa o Frente al comisariato
Cédula / RUC	1704792603
Teléfono	42960291
Celular	91000666
Email	carlosbarreram@hotmail.com
Parroquia	Velasco Ibarra
Cantón / Provincia	El Empalme / Guayas / Ecuador

Fuente: Banco de Guayaquil
Elaboración: La Autora

**ENCUESTA PARA DETERMINAR EL IMPACTO SOCIOECONOMICO
DE LOS BANCO DEL BARRIO DEL BANCO DE GUAYAQUIL EN LA
COMUNIDAD QUEVEDEÑA, PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO
DE ING. EN GESTION EMPRESARIAL.**

Encuesta para los usuarios de los Corresponsales no Bancarios

1.- ¿Sabe usted si existe un Banco del Barrio en su sector?

Si no

2.- ¿Conoce usted los servicios que ofrece el Banco del Barrio?

Si no

3.- ¿Ha realizado alguna transacción a través del Banco del Barrio?

Si no

4.- ¿Qué transacciones usted realiza en el Banco del Barrio?

Pago/ luz teléfono Yambal Avon bono Depósitos Retiros

5.- ¿califica usted el servicio que recibió por parte de la persona que lo atendió en un Banco del Barrio al momento de realizar una transacción?

Malo bueno muy bueno excelente

6.- ¿Como califica usted el servicio brindado por el Banco del Barrio?

Malo bueno muy bueno excelente

Inicio | Mapa del Sitio | Domingo 1 de Noviembre, 2009

[Inicio](#)
[Requisitos y Beneficios](#)
[Contáctenos](#)
[Quiere ser el Banquero del Barrio](#)

Quiéres ser el Banquero del Barrio

Llene el siguiente formulario para que unos de nuestros agentes se contacte con usted

Nombre del local
Nombre del propietario
Primer Apellido
Segundo Apellido
Dirección del local
Referencias de cómo llegar
Cédula Ident. o RUC
Teléfono Convencional
Celular
Email
Provincia
Ciudad / Cantón
Parroquia / Recinto

Se como Doña Luz Marina Ganazhapa en Quito y Don Sergio Morocho en Guayaquil, los primeros Banqueros del Barrio.

[Ver Más](#) | [Suscribirse a RSS](#)

[Ver Más](#) | [Suscribirse a RSS](#)

Ubicanos en nuestro Mapa Interactivo

Inicio | Mapa del Sitio | Domingo 1 de Noviembre, 2009

[Inicio](#)
[Mapa del Sitio](#)

[Banca Corporativa](#)
[Banca Personal](#)
[Banca Privada](#)
[Banca Transaccional](#)
[Tarjetas de Crédito](#)
[Canales](#)

MEMBERSHIP REWARDS
QUIERO SER ACCIONISTA
MAPA Puntos de Atención
CENTRO DE AYUDA

TIENDA DON MARCOS

BANCA VIRTUAL
[BANCA VIRTUAL PERSONAS](#)
[BANCA VIRTUAL EMPRESAS](#)
[CONFIRMING DESCUENTO DE FACTURAS](#)

Mira nuestras fotos en flickr
 Participación en Autoshow 2010

NUESTROS PRODUCTOS
 Productos y Servicios
[Banco de Guayaquil](#)
[Banco de Guayaquil España](#)
[Banco de Guayaquil Panamá](#)
[Gobierno Corporativo](#)
[Grupo Financiero](#)
[Informes para Accionistas](#)
[Comentarios/Sugerencias](#)
[Formulario de Solicitud de Productos](#)
[Trabaje con Nosotros](#)

Banco del Barrio
[Inicio](#)
[Requisitos y Beneficios](#)
[Contáctenos](#)
[Quiere ser el Banquero del Barrio](#)

Nuevo servicio "Banco del Barrio"

Banco de Guayaquil lanzó un nuevo servicio para el comercio minorista. Se trata del "Banco del Barrio", un nuevo canal transaccional que consiste en la instalación de un punto de atención en un negocio no bancario, como: Farmacias, Tienda de abarrotes o locutorios en zonas urbanas y rurales. Los clientes podrán realizar con sus cuentas de Ahorro y Corrientes: Depósitos en

[Ver Más](#) | [Suscribirse a RSS](#)

Comparte nuestros videos en YouTube
[Ahorre sus Fondos de Reserva](#)





Banco del Barrio:

Nuevo canal transaccional



Banco del Barrio
CORRESPONSAL NO BANCARIO

Asulado

EDICIÓN No. 6 AÑO 2008

LA REVISTA DEL BANCO DE GUAYAQUIL



el **Llegó
Banco
al Barrio**

**Banco
del Barrio**

Para servir a todo
el Ecuador.

**Nuevos
Banqueros**

Conozca a los
pioneros de este
nuevo canal.

**Transacciones
en el Barrio**

Sus movimientos
bancarios en tiendas,
farmacias y locutorios.

**¿Cómo
funciona?**

El Banco del Barrio
y su parte operativa
con detalles.

**Lo que piensa
la gente**

Los consumidores
y las expectativas
del nuevo canal.

Banco del Barrio en la Prensa

¡Llegó el banco de mi barrio!

¿Queremos estar en todos los barrios del Estado?

"Fogón de luz, agua, teléfono, así como lavinas y despensa de dinero, ahora más cerca de su casa. Los servicios de un banco desde la comodidad de la despensa de su barrio"

Tomado de Diario Extra 14/8/2008

Tenderos y banqueros

Con el Banco del Barrio el Banco de Guayaquil repone nuevamente su red por cubrir el número de transacciones que registra la ciudad.

400 mil

"Ahora, si al banco ya no debe ser sinónimo de largos filas, gastos, en movilidad y pérdidas de tiempo por lo menos no para los clientes del Banco de Guayaquil"

Tomado de Revista Vistazo 6/8/2008

Banco de Guayaquil abrirá agencias en las tiendas de los barrios

1000

Banco del Barrio
CORRESPONSAL NO BANCARIO

Guillermo Lasso - presidente ejecutivo
LA BANCA LLEGA A LA TIENDA DEL BARRIO

El Banco de Guayaquil lleva la banca al comercio minorista, en alianza con 1.000 comercios de tienda.

¿Por qué? Porque el comercio minorista es el canal de mayor actividad económica en la ciudad. El Banco de Guayaquil quiere estar presente en este canal para ofrecer servicios financieros a los comerciantes y clientes.

"En las etapas iniciales de abrir negocio al banquero, era principalmente el comercio más costoso. Volver a ser así pero con tecnología del siglo XXI"

Tomado de Diario Hoy 15/8/2008

La banca llega al barrio para expandir servicios

El Banco de Guayaquil expande sus servicios a través de sus correspondientes no bancarios en los barrios del país.

"Las tiendas de despensa, licorerías y farmacias de barrios serán los nuevos lugares para realizar transacciones bancarias"

Tomado de Diario El Comercio 14/5/2008

"De tiendas al interior y por el interior servicios tan fáciles de realizar en la ventana de una agencia"

Tomado de Diario El Universo 18/5/2008

De Interés

El Banco del Barrio, para servir a todo el Ecuador



Guillermo Lasso con su nuevo socio, Sergio Moracho de Comisariato Big Store

Para el Banco de Guayaquil, el Banco v 1200 haeta ziónovetur a. nroa

PUNTOS BANCOS DEL BARRIO EN LA CIUDAD DE QUEVEDO.

- **Abastos Narcisita De Jesus** *Bolivia 1106 Y Otto Arosemena*
- **Agencia Andrea Anchundia** *Av. 7 De Octubre S/N Y 10 Junto A La Clinica Quevedo*
- **Agripac Quevedo** *Calle 5Ta. Y Carretera Princ.*
- **Agripac Quevedo Centro** *Calle Bolívar Y Segunda -No. 200*
- **AGROHOJAS** *AV 7 DE OCTUBRE 1423 Y LA 14*
- **AGROVETERINARIA EL RANCHITO** *RECINTO LOS ANGELES FRENTE A LA IGLESIA
CATOLICA*
- **ASERRADERO EL CAMPEON** *PARROQUIA SAN CAMILO KM. 1 VIA VALENCIA*
- **Bazar Cristina** *Av. Guayaquil Y Callejon A San Camilo*
- **Bazar Locuras Y Papel** *El Guayacan Mz. B11 V.17 Junto Al Asadero Camilo*
- **Cabinas San Camilo** *Cdla. San Rafael Calle Juan Montalvo Diagonal Min. Agricultura*
- **Cabinas Y Bazar Naomi** *Av. Oscar Llerena #404 Y 10 De Agosto*
- **Café Millennium** *Av. Walter Andrade Fajardo S/N Y La 4 Ata*
- **COMERCIAL JHONNY FERNANDO** *GUAPARA VIA A MORASPUNGO A 300 MT ESC. LUIS
RIVADENEIRA*
- **Comercial Ostaiza** *Rcto Santa Maria Calle Manabi*
- **Comercial Promerca** *Parroquia Nicolas Infante Calle Las Acacias Y Calle 1°*
- **CREDITOS MIGUELITO JR.** *PARROQUIA SAN CARLOS CALLE RAMON FUENTES Y ELOY
ALFARO*
- **Cyber Cabinas** *Calle 12 Octubre Y Mirador Principal*
- **Cyber Luisanita** *San Camilo Coop Promejoras Calle H Y 8*

- **Cyber Y Cabinas Dianita***La Ercilia Entrada A Quinzaloma*
- **Deposito De Huevos San Francisco***Decima Ñ516 Av. 7 De Octubre*
- **Despensa Robertito***Coop. El Pital Calle E S/N*
- **Farmacia Katherine***Coop.20 De Febrero Calle Principal S/N Fte A La Iglesia*
- **La Ruta Filadelfia Food Market***San Camino Calle Principal S/N En La Estacion De Servicio Del Sin*
- **Locutorio Osme***Barrio Promejoras Calle G E/3 Y 4*
- **Mini Ferreteria Moroni***Coop. 20 De Febrero No. 7 Mz 60 A 5 Cuadras De La Iglesia Catolica San*
Pablo
- **Mini Tienda Bellita***Av Carlos Julio Arosemena #208*
- **Mini Tienda Bellita** *Av Carlos Julio Arosemena #208*
- **MULTICOMERCIO CARMITA***LAS AMERICAS CALLE PRINCIPAL PARROQUIA EL GUAYACAN*
- **Novedades Gina***Calle 21Ava. # 113 Av. Rocafuerte A 2 Cuadras Del Banco De Pichincha*
- **Pañalera Don Vito***Calle Liberacion Nacional E Isaac Montes*
- **Panificadora Juliana***Coop. 15 De Noviembre Mz 12 S-4*
- **Tienda Jefferson***Av. Otto Arosemena S/N Y Calle B*
- **TIENDA LA ECONOMIA QUEVEDO***SAN JOSE SUR ATRAS DE AGRIPAC*
- **Tienda Los Chapulos***Coop. Los Chapulos Calle G # 1901*
- **Tienda Nina Yamileth***Cdla Baldramina Calle Principal Diagonal Al Upc*
- **Tienda Princesa Encantadora***19 Ñ 301 Y Vicente Rocafuerte*
- **Tienda Verito***Las Mercedes Calle 12 De Octubre Mz. 04 V-09 Venus Sur*