



TETÁ VIRU
MOHENDAPY
Motenondeha

Ministerio de
HACIENDA

 GOBIERNO
NACIONAL



BALANCE ANUAL DE GESTIÓN PÚBLICA

2018



Presidencia

BNF-P N° 027/2019

Asunción, 22 de febrero de 2019

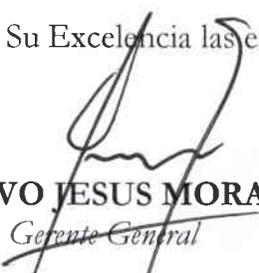
EXCELENTÍSIMO SEÑOR:

Tenemos el honor de dirigirnos a Su Excelencia, con el objeto de hacer referencia al proceso de Control y Evaluación Presupuestaria establecido en conformidad a la Ley N° 6026/2018 **“Que Aprueba el Presupuesto General de la Nación para el Ejercicio Fiscal 2018”**, y su Decreto Reglamentario N° 8.452/2018, Art. 268 por el cual se establece:

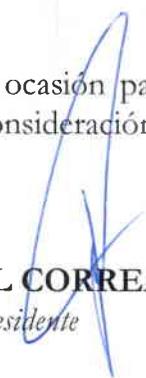
c) Informe de Cierre: Los OEE deberán elaborar y presentar en forma anual a la Dirección General de Presupuesto del Ministerio de Hacienda, un único informe según formato establecido por el MH, denominado Balance Anual de Gestión Pública (BAGP), debidamente firmado y acompañado por una nota firmada por la Máxima Autoridad de la Institución o por delegación de funcionario directivo designado para el efecto.

Al respecto, se remite adjunto a la presente, en medios impreso y magnético el Balance Anual de Gestión Pública del Banco Nacional de Fomento correspondiente al cierre del Ejercicio Financiero 2018.

Sin otro particular, hacemos propicia la ocasión para reiterar a Su Excelencia las expresiones de nuestra más alta y distinguida consideración.


GUSTAVO JESUS MORA VILLALBA
Gerente General




DANIEL CORREA
Presidente

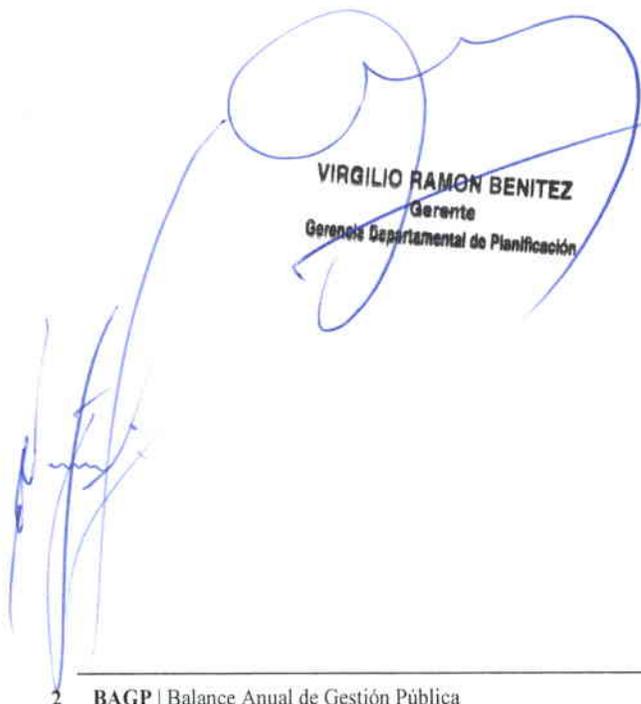
A SU EXCELENCIA
BENIGNO MARÍA LÓPEZ BENÍTEZ, Ministro
Ministerio de Hacienda
E. S. D.



BANCO NACIONAL DE FOMENTO

ÍNDICE

Contenido	
PRESENTACIÓN.....	3
I INTERVENCIÓN DE LA ENTIDAD.....	4
I.1 Rol de la Entidad y su vinculación con los Planes.....	4
II RESULTADOS DE LA GESTIÓN INSTITUCIONAL.....	6
II.1 Logros alcanzados por la Entidad.....	6
II.2 Principales Informaciones de la Entidad.....	8
➤ Actividades/ Productos Estratégicos	8
➤ Préstamos (En cantidad y en Gs.).....	9
➤ Clientes.....	9
➤ Préstamos por mes.....	10
II.3 Seguimiento del Desafío declarado en el BAGP 2017	11
ANEXO I.....	12
➤ Principales Logros Obtenidos por Estructura Programática.....	12
ANEXO II.....	14
➤ Asistencia Monetaria (Transferencias).....	14
ANEXO III	15
➤ Recursos Humanos	15
ANEXO IV	156
➤ Cuadro Resumen	156



VIRGILIO RAMÓN BENÍTEZ
 Gerente
 Gerencia Departamental de Planificación





PRESENTACIÓN

El Banco Nacional de Fomento es una persona jurídica, pública, autárquica y con autonomía, en los términos de su Carta Orgánica, de duración indefinida y sometida al marco regulatorio del Banco Central del Paraguay, a la Ley General de Bancos, Financieras y otras Entidades de Crédito, al Código Civil Paraguayo, a la fiscalización de la Superintendencia de Bancos y la Contraloría General de la República.

Esta Institución se regirá por las disposiciones de su Carta Orgánica y, en lo que no está previsto en ella, por la legislación aplicable a las entidades financieras intermediarias reguladas. Su patrimonio se encuentra jurídicamente separado de los bienes del Estado.

El Banco tendrá por objeto promover el desarrollo económico y social del país, brindando servicios bancarios y financieros dentro de las modalidades previstas en la Ley General de Bancos, Financieras y otras Entidades de Crédito, con el fin de promover el desarrollo social de los sectores más vulnerables y priorizando los proyectos de fomento de la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la industria y el comercio de materias y productos originarios del país.



VIRGILIO RAMON BENITEZ
Gerente
Gerencia Departamental de Planificación





I INTERVENCIÓN DE LA ENTIDAD

I.1 Rol de la Entidad y su vinculación con los Planes

El presente Informe de Gestión muestra los logros y avances obtenidos en el año 2018 en el marco del desarrollo de las actividades del Banco Nacional de Fomento, el cual tiene un enfoque de negocios y ofrece a sus clientes servicios financieros eficientes y competitivos. Impulsar el desarrollo de las unidades productivas para que evolucionen como participantes dinámicos de la economía nacional, con sustento en su propia capacidad empresarial y competitiva.

El Banco Nacional de Fomento apunta a lograr un claro posicionamiento de solidez, cercanía de las personas, bajo costo de servicios y credibilidad.

Este posicionamiento debe resumir el compromiso Institucional y de todos los integrantes de la organización, para responder a la demanda de los clientes y propender a un continuo, positivo y consistente cambio en la percepción pública respecto a nuestra Entidad.

Históricamente el Banco Nacional de Fomento ha estado cerca de sus clientes, en especial en el interior del país, a través de su red de sucursales distribuidos en todo el territorio nacional, ayudando a iniciar y desarrollar los proyectos de personas, microempresas y empresas, con el aval y respaldo del Estado Paraguayo, que garantiza el ciento por ciento las operaciones del Banco.

Por ello se apunta a implantar un notorio posicionamiento de solidez, cercanía con las personas, bajo costo de servicios y credibilidad.

No obstante, y, en definitiva, los logros en mejoras del posicionamiento deben estar apoyados, en el fortalecimiento de la imagen corporativa y en la mejor presencia publicitaria del banco, que contribuyan decididamente al mejoramiento de la imagen de marca de nuestra Entidad.

Al cierre del ejercicio 2018, se destaca la continuidad de la posición favorable de los principales indicadores del banco: depósitos del público, cartera de préstamos, utilidad, liquidez y patrimonio.

El buen posicionamiento de sus indicadores es producto de la ejecución de las siguientes acciones principales:

- ✓ El gerenciamiento basado en la planificación estratégica y operativa, así como la adopción y cumplimiento irrestricto de normas y políticas acordes con sanas prácticas bancarias.
- ✓ La estricta observancia de criterios técnicos para la concesión de nuevos créditos.
- ✓ La ampliación y diversificación de su oferta de financiamiento a plazos y tasas acordes a los requeridos por las diferentes actividades de los sectores económicos y, sobre todo, en cumplimiento al objetivo que dio origen al Banco Nacional de Fomento de apoyar al sector productivo nacional.

Por su parte, el Banco Nacional de Fomento tiene por misión "Promover el desarrollo económico y social del país a través de servicios bancarios y financieros, priorizando los proyectos de fomento estratégicos e inclusivos".

En tal sentido, se puede afirmar que la razón de ser del BNF se encuentra en línea con el PND Paraguay 2030, lo cual resulta importante para llevar acciones conforme al plan país.

Sin embargo, para implementar este Plan Nacional de Desarrollo con visión al 2030 de manera articulada, se requiere de ciertos pasos que son fundamentales:

- Plasmar la visión compartida de la sociedad paraguaya en los instrumentos legales adecuados. Una normativa que permita que los elementos de esta visión compartida puedan ser de cumplimiento obligatorio para el sector público, como lo establece el artículo 77 de la Constitución Nacional.



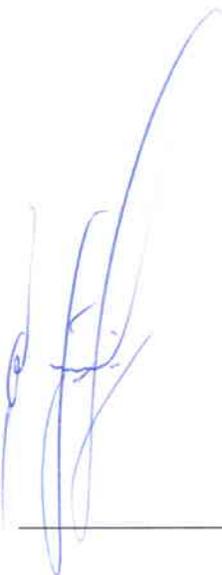


- Que todas las instituciones se mantengan concentradas en la implementación de las 12 estrategias, con sus objetivos clave, monitorearlos sistemáticamente y evaluar periódicamente el avance hacia su cumplimiento.
- Asegurar una adecuada coordinación en el diseño e implementación de políticas públicas clave. Esta coordinación debe ser tanto horizontal (entre organismos y entidades del gobierno central, así como entre los tres poderes del Estado), como vertical (entre distintos niveles de gobierno: central, departamental, municipal).
- Mejorar el gerenciamiento de recursos humanos para permitir a las y los funcionarios públicos entregar servicios de calidad.

Establecer mecanismos de financiamiento sostenible de las iniciativas clave tanto a través de aumento de eficiencia del gasto público, como de mayores recursos para financiar inversiones en capital humano y físico, y la movilización del capital social para promover el desarrollo del país.


VIRGILIO RAMON BENITEZ
Gerente
Gerencia Departamental de Planificación







II RESULTADOS DE LA GESTIÓN INSTITUCIONAL

II.1 Logros alcanzados por la Entidad

Al 31 de diciembre de 2018, se destacan:

- ✓ El crecimiento sostenido del saldo total de los Depósitos del Público, el cual se incrementó en 16,41% respecto al mismo periodo del año anterior.
- ✓ La mayor proporción, durante los periodos analizados, de los depósitos del público denominados en Moneda Nacional (75% en promedio) y, de entre éstos, el 85% constituido en depósitos en Cuentas Corrientes y Ahorros a la Vista, característica que se mantiene regular en todos los periodos. De entre los depósitos en Moneda Extranjera, aproximadamente, el 97% está constituido por depósitos a la vista (Cta. Cte. y Caja de Ahorro a la Vista).
- ✓ El crecimiento de la Cartera Vigente de Préstamos, habiendo aumentado en G./ 1.631.890 millones (55,48%) comparativamente con la registrada al cierre del mismo periodo del año anterior, en cuyo comportamiento tuvo mayor incidencia en términos absolutos el sector Consumo con G./ 1.225.187 millones de crecimiento, seguido por los sectores Agrícola (G./ 144.695 millones), Vivienda (G./ 80.500 millones), Industrial (G./ 67.878 millones), Ganadero (G./ 66.335 millones) y Comercial (G./ 47.295 millones).
- ✓ La participación de los Sectores Consumo y Agropecuario (Agrícola y Ganadero) en la Cartera Vigente consolidada, los cuales cuentan con 56% y 28%, respectivamente, mientras que los demás sectores totalizan 16% de esta Cartera.
- ✓ El incremento del 79,29% (G./ 1.811.559 millones) de los Desembolsos acumulados en el año respecto a los acumulados en el mismo periodo del año anterior, habiendo sido los desembolsos a los sectores Consumo, Comercial y Agrícola los de mayor incidencia en dicha variación, ya que registraron aumentos de G./ 1.337.765 millones, G./ 224.744 millones y G./ 194.905 millones, respectivamente. En contrapartida, resalta el menor desembolso en el sector Ganadero, por G./ 57.990 millones. Los desembolsos a los Sectores Vivienda e Industrial aumentaron en G./ 69.093 millones y G./ 43.043 millones, respectivamente.
- ✓ El índice de morosidad, el cual ha llegado a 2,78% a diciembre/2018, superior en 0,21 p.p. al del mismo periodo del año anterior (2,57%); pero inferior en 0,22 p.p. al de hace tres meses (3,00%) y en 0,08 p.p. al del cierre del mes anterior (2,86%).
- ✓ Los sectores Agrícola, Comercial y Consumo presentan la mayor participación en la morosidad de los periodos analizados, lo cual resulta coherente con la mayor participación de estos sectores en la Cartera de Préstamos del Banco.
- ✓ La participación de las Sucursales tanto en la Cartera Vigente como en el total de la Entidad, siguen siendo mayores con alrededor del 78% y del 67%, respectivamente, en promedio.





- ✓ El Patrimonio Neto de la Institución evidencia una evolución auspiciosa, cerrando a diciembre/2018 con un incremento de 17,58% comparativamente con el monto registrado al cierre de diciembre de 2017, producto del fortalecimiento logrado con las utilidades.
- ✓ La elevada solvencia patrimonial que se refleja en el nivel del índice alcanzado (32,70%), el cual es muy superior al mínimo legal (12%) exigido actualmente a los Bancos del Sistema Financiero Nacional, holgura que implica mayor potencial de crecimiento de los Activos y Contingentes Ponderados por Riesgo del Banco. Igualmente, resulta un índice muy superior al promedio del Sistema (17,64%)
- ✓ El nivel de utilidad a diciembre de 2018 (G./ 261.185 millones), es superior en 26,08% a la utilidad registrada en el mismo periodo del año anterior.
- ✓ El índice de Liquidez (1,008) refleja que el Activo Corriente cubre en su totalidad al Pasivo Corriente, lo cual significa que el Banco no tendría inconvenientes para cumplir con sus obligaciones corrientes en el corto plazo
- ✓ Los niveles bastante favorables de la mayoría de las cifras del BNF, conforme a la última publicación de Boletines Estadísticos de la Superintendencia de Bancos; sobre todo en lo que respecta a Utilidad (3° puesto), Capital Integrado (3° puesto), Activo (5° puesto) y Depósitos (5° puesto) ubican a la Institución en los primeros lugares del Sistema. Lo mismo se observa en cuanto a los índices de Solvencia (2° puesto), Disponibilidades + Inversiones Temporales / Depósitos (2° puesto), Tasa de Crecimiento de Créditos (2° puesto), Tasa de Crecimiento de Depósitos (2° puesto) y en cuanto a cantidad de locales habilitados para la atención a sus clientes (2° puesto).
- ✓ La elevada concentración de depósitos denominados “a la vista” (Caja de Ahorro y Cta. Cte.) ubican al BNF entre los primeros bancos que más depósitos de este tipo tienen (1° y 4° puestos, respectivamente). La baja presión de los intereses generados por estos depósitos también lo ubica en los primeros lugares del Sistema (2° puesto). Igualmente, la participación de depósitos en ML es de las más altas (3° lugar).
- ✓ La amplia cobertura geográfica del Banco, con 62 Sucursales y 17 Centros de Atención al Cliente, posicionan al BNF como el segundo banco de plaza de mayor cobertura geográfica a través de sus locales de atención al público.
- ✓ La buena calificación de riesgo registrada por el Banco y la mejora respecto a calificaciones de años anteriores, conforme se desprende del último informe presentado por la firma Solventa S.A. Calificadora de Riesgos. La solvencia de la entidad ha sido calificada en categoría “AA py” y tendencia “Estable” al 31/12/2017 y su actualización al 30/09/2018, lo que implica una mejora con relación a la obtenida hasta el año anterior (“AA- py”; tendencia: “Estable”), y más aún con relación a años anteriores cuando la calificación había sido de “A+py” -tendencia “Fuerte”.

VIRGILIO RAMON BENITEZ
Gerente
Gerencia Departamental de Planificación





II.2 Principales Informaciones de la Entidad

➤ Actividades/ Productos Estratégicos

Productos/ actividades estratégicas	Unidad de Medida	Meta Institucional 2018	% Logrado 2018	Motivo de las desviaciones	Ejecución Financiera
Bancarizar	Cantidad de CBA Habilitadas	5000	2.303	- coordinación con la SAS (hoy MDS), se venían realizando activaciones de cuentas básicas para pago de subsidios a beneficiarios de esa entidad, actividad que fue mermada a finales del año pasado siendo este uno de los motivos de la ralentización del proceso de activaciones	
Optimizar Utilidad	Utilidad en millones de guaraníes	102600	261.185		
Crecer en Cartera	Aumentar Cartera de Préstamos en millones	530855	1.604.730		
Crecer en Depósito del Público	Aumento en captación en millones de guaraníes	321114	1.158.689		
Mantener un bajo Nivel de Morosidad de la Cartera de Préstamos	% morosidad de cartera de préstamos no vencidos	2,50	2,78%	- No se llegó a la meta establecida de mantener bajo el nivel de morosidad de la cartera de préstamos siendo los sectores más con mayor índice el Agropecuario 3,72% y Comercial 11,36%	
Aumentar el Nivel de Satisfacción del Cliente	Catificación de Encuesta de Satisfacción del Cliente	=> 9	8,8		
Mejorar relación y fidelizar clientes	Clientes con al menos tres productos financieros	=> 12%	23,7%		
Aumentar Números de Clientes	Cantidad de Clientes incrementados	18.850	34.830		
	Aumento Clientes Depósito del Público	400.000	3.298		
	Aumento Clientes Préstamos sector productivo	934.000	216		
	Aumento Clientes en Préstamos vivienda	178.000	655		
	Aumento Clientes Sector Consumo	2338.000	26.756		
	Aumento Clientes Tarjetas de Crédito	15000,00	2.015	- Esto se debe a que no todos los funcionarios públicos que pasaron a percibir sus haberes a través de nuestra institución retiraron las tarjetas pre-emendadas	
Aumentar cuota de mercado del sector productivo	Sector Productivo Cartera de Préstamos no vencidos	= > 5%	3,98%		
Agilizar el proceso de préstamo al sector agrícola	Tiempo promedio a aprobación, en días	= < 30 días	20		
Optimizar gestión de Sucursales	Avance promedio ejecución plan de sucursales	= > 85%	78%		
Agilizar el proceso de estudio de Título	Tiempo promedio estudio de títulos, en días	= < 8	6		
Aumentar y potenciar canales de atención y alternativos	% de transacciones en canal activo - internet	= > 2%	20%		
Mejorar la Gestión de Riesgos	Número de iniciativas implementadas	3,00	1		
Mejorar la Capacidad del Personal Clave - (Oficiales de Crédito)	Número de oficiales de Créditos capacitados	30 Jefes Sector Riesgos capacitados	30		
Fortalecer Liderazgo	Número de personas capacitadas en liderazgo	50 Personas capacitadas	50		
Aumentar la Capacidad de Innovación y Desarrollo de TIC	Cantidad de Iniciativas a ser implementadas	5,00	1	- De los 4 Proyecto no culminados: 1 Se ha desestimado, 2 están en proceso de culminación y uno en proceso evaluación	
Modernizar Infraestructura edilicia y mobiliarios de sucursales	1 (tres) Sucursales con nueva construcción y 3 Sucursales remodeladas, compra de mobiliarios	100%	68%		
Mejorar la Motivación y Bienestar del Personal	Resultado de encuesta de satisfacción personal	= > 8,5	6,0		

¹ Selección de las actividades/productos estratégicos.

² Explicar las causas de las desviaciones entre metas y logros de los productos/ actividades estratégicas, si los hubiere.

(Firma manuscrita)

VIRGILIO RAMON BENITEZ
Gerente
Gerencia Departamental de Planificación



➤ **Préstamos (En cantidad y en Gs.)**

Sectores	Metas de Préstamos 2018 (En cantidad)	Préstamos otorgados (En cantidad)	^{1/} Motivo de los desvíos	Metas de Préstamos 2018 (En G.) (*)	Préstamos desembolsados (En G.)	^{1/} Motivo de los desvíos
Agrícola	3.600	3.079		832.451.399.457	832.451.399.457	
Ganadería	3.400	2.161		144.407.829.673	144.407.829.673	
Comercial	3.600	5.719		194.048.112.438	194.048.112.438	
Industrial	100	116		123.310.096.492	123.310.096.492	
Microempresa	1.700	3.028		40.441.322.632	40.441.322.632	
Vivienda	230	714		95.438.453.828	95.438.453.828	
Consumo	52.000	84.921		2.019.646.779.884	2.019.646.779.884	
Total	64.630	99.738		3.449.743.994.404	3.449.743.994.404	

^{1/} Explicar las causas de las desviaciones entre metas y logro del producto

(*) El Plan Operativo Anual del BNF establece como meta el crecimiento de Cartera Crediticia de Cada sucursal y casa matriz.

➤ **Clientes**

Sectores	Metas de Clientes 2018	Cantidad de Clientes activos logrados	^{1/} Motivo de los desvíos	Plan de Nuevos Clientes 2018	Cantidad de Nuevos Clientes Obtenidos	^{1/} Motivo de los desvíos
Agrícola	3600	3079		934(*)	1860 (*)	
Ganadería	3400	2161				
Comercial	3600	5719				
Industrial	100	116				
Microempresa	1700	3028				
Vivienda	230	714		178	240	
Consumo	52000	84921		17338(**)	28771(**)	Nuevos productos crediticios para la ciudadanía
Total						

^{1/} Explicar las causas de las desviaciones entre metas y logro del producto

(*) Sector Productivo: Agrícola, Ganadería, Comercial, Industrial y Microempresa

(**) Consumo: Préstamos Personales, Tarjetas de Crédito,

VIRGILIO RAMON BENITEZ
Gerente
Gerencia Departamental de Planificación





➤ *Préstamos por mes*

Mes	Metas de Prestamos 2018	Préstamos otorgados	^{1/} Motivo de los desvíos
Enero	5200	8208	
Febrero	5200	6872	
Marzo	5200	6773	
Abril	5200	6921	
Mayo	5350	10327	
Junio	5500	7457	
Julio	5800	8778	
Agosto	5250	8525	
Septiembre	5430	9994	
Octubre	8100	9244	
Noviembre	8500	9070	
Diciembre	9000	7569	Para el mes de diciembre se decido suspender la vigencia de ciertos productos crediticios como la Compra de Deudas y el Financiamiento de Vehiculos 0km
Total	73730	99738	

^{1/} Explicar las causas de las desviaciones entre metas y logro del producto

(Handwritten signature)
VIRGILIO RAMON BENITEZ
 Gerente
 Gerencia Departamental de Planificación



(Handwritten signature)



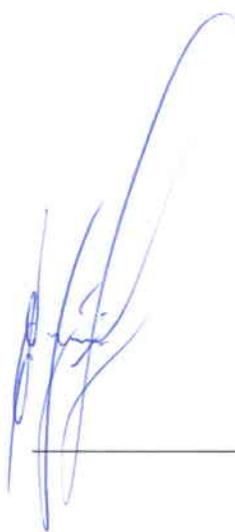
II.3 Seguimiento del Desafío declarado en el BAGP 2017

Desafíos Declarados BAGP 2017			Logros al Cierre 2018	
Producto Estratégicos entregado	Unidad de Medida	^{1/} Meta planificada	Absoluto	Relativo %
Optimizar Utilidad	Utilidad en Millones de Guaraníes	182.680	261.185	143
Crecer en Colocaciones	Colocaciones en Millones de Guaraníes	2.866.059	1.684.730	59
Crecer en Depósitos del Público	Aumento en Captaciones en Millones de Guaraníes	550.000	1.158.689	211
Mantener un bajo nivel de morosidad de la cartera de Préstamos	% de Morosidad Cartera de Préstamos, no superior a	2,5%	2,78%	111
Aumentar cuota de mercado del Sector Productivo	Sector Productivo: Cartera Préstamo BNF / Cartera Préstamo Sistema Bancario	5%	3,98%	80

^{1/}Si durante el Ejercicio Fiscal 2018, fueron modificadas las **metas** declaradas en el BAGP 2017, se deberá justificar debajo del cuadro indicando el Producto afectado.


VIRGILIO RAMON BENITEZ
 Gerente
 Gerencia Departamental de Planificación







ANEXO I

➤ Principales Logros Obtenidos por Estructura Programática

Se logró:

- **Bancarizar:** se estimó habilitar 5.000 nuevas Cuentas Básicas, al cierre del año se llegó a 2.303 cuentas habilitadas. Al respecto, los responsables del área encargada comunicaron que la cantidad de Cuentas Básicas asciende a 79.027. En el 2018, en coordinación con la SAS (hoy MDS), se venían realizando activaciones de cuentas básicas para pago de subsidios a beneficiarios de esa entidad, actividad que fue mermada a finales del año pasado siendo este uno de los motivos de la ralentización del proceso de activaciones.
Asimismo, el plan de habilitación de cuentas básicas para desembolso de préstamos del CAH, sufrió un cambio al decidirse la habilitación de Cajas de Ahorros normales con exoneración de requisitos de saldo promedio y depósito inicial para las mismas. De igual manera con estas cuentas se logrará el objetivo perseguido con las Cuentas Básicas de Ahorros cual es la inclusión Financiera.
- **Optimizar utilidad:** se proyectó una utilidad de ₡. 182.680, al cierre del año se llegó a ₡. 261.185 millones. Superando la meta en un 43% por encima de lo proyectado.
- **Crecer en cartera:** se estimó aumentar la cartera de créditos a ₡ 538.855 millones. Al cierre del mes se incrementó a ₡ 1.684.730 millones. Se superó la meta en un 212%, esto se debió a que aumentó considerablemente la cantidad de clientes en el sector productivo y consumo. Se detalla crecimiento por sector:
Comercial: ₡. 83.572 millones – **Industrial:** ₡. 67.782 millones – **Agropecuario:** ₡. 225.632 millones– **Vivienda:** ₡. 84.047 millones – **Consumo:** ₡. 1.867.132 millones.-
- **Crecer en depósitos al público:** se estimó aumentar en captaciones ₡ 321.114 millones y al cierre se logró ₡ 1.158.689; se superó ampliamente la meta.
- **Mantener un bajo nivel de morosidad de la Cartera de Préstamos:** Se proyectó que el índice de morosidad de la cartera de préstamos no supere el 2,5, sin embargo, a diciembre 2018 se cerró con índice de 2,78%. Si bien no se llegó al nivel deseado de morosidad, el índice se encuentra solo 0,13% por encima del promedio bancario. No se llegó a la meta establecida de mantener bajo el nivel de morosidad de la cartera de préstamos siendo los sectores con mayor índice el Agropecuario 3.72% y Comercial 11,36%.
- **Aumentar el nivel de satisfacción del cliente:** se estableció como meta que la calificación de la Encuesta de Satisfacción sea igual o mayor a 9 y el resultado de dichas encuestas fue de 8,8.-
- **Mejorar relación y fidelizar clientes:** se estimó que al menos el 12% del total de clientes cuenten con al menos 3 productos financieros; se ha logrado llegar a un 23,7%.
- **Aumentar número de clientes:** se proyectó aumentar 18.850 clientes sin embargo se logró incrementar 34.830.

A continuación, detallamos ese aumento por sector:

- **Aumento de Clientes Depósitos al Público:** la meta para el 2018 fue llegar a 400 clientes sin embargo se logró un incremento de 3.298 clientes.
- **Aumento de Clientes Sector Productivo:** la meta para el 2018 fue llegar a un incremento de 1860 clientes en el Sector Productivo (Industrial, Comercial, Agropecuario, Microempresa) y se logró un incremento de 2.106 clientes.
- **Aumento de Clientes Sector Vivienda:** la meta para el 2018 fue llegar a 240 clientes nuevos en el Sector Vivienda y se logró un incremento de 655 clientes. Se superó la meta en consecuencia de la creación de las nuevas líneas de créditos habilitadas para este Sector.
- **Aumento de Clientes Sector Consumo:** la meta para el 2018 fue llegar a 690 clientes nuevos en el Sector Consumo y se logró un incremento de 26.756 clientes. Se superó la meta debido a que





los funcionarios públicos que migraron sus cuentas salariales a nuestra institución fueron solicitando créditos, atraídos por las bajas tasas de interés y la facilidad de pago.

- **Aumento de Clientes Sector Tarjeta de Crédito:** la meta para el 2018 fue llegar a 15.000 clientes nuevos en este sector sin embargo solo se logró un incremento de 2.015 clientes. Esto se debe a que no todos los funcionarios públicos que pasaron a percibir sus haberes a través de nuestra institución retiraron las tarjetas pre-emitidas.
- **Aumentar cuota del mercado del sector productivo:** la meta para el 2018 fue llegar a una participación del 5% en la Cartera de Préstamos del Sector Productivo (Agrícola, Pecuario e Industrial). Se llegó a una participación del 5,3% motivado principalmente al crecimiento de la Cartera del Sector Productivo en las Sucursales.
- **Optimizar gestión de Sucursales:** la meta para el 2018 fue llegar a un promedio de 85% de ejecución en las metas del POA de las Sucursales. Sin embargo, se llegó a una ejecución del 78,3%. El motivo principal se debe a que 43 sucursales no llegaron al 90% de sus metas propuestas siendo los objetivos con menor cumplimiento el Crecimiento de Cartera y el Crecimiento de Clientes.
- **Agilizar proceso de estudio de títulos:** la meta para el 2018 fue es llegar a un promedio de 8 días. Según el informe realizado por la Gerencia de Área de Asuntos Legales, el promedio de días en que dura el proceso desde su recepción hasta la entrega a la dependencia solicitante de Casa Matriz o en Correspondencia es de 6 días.
- **Aumentar y potenciar canales de atención y alternativos:** se estimó que al menos el 2% del total de transacciones se realicen vía internet y la aplicación para Smartphone "Appyetepe". Sin embargo, debido a las mejoras constantes en los mencionados canales alternativos se ha logrado que se realice un 20% por esos canales.
- **Modernizar infraestructura edilicia y mobiliarios de sucursales BID-BNF:** Se proyectó implementar 3 (tres) iniciativas. Sin embargo, solo se logró implementar 1 (una) Iniciativa, conforme al siguiente detalle;
 - **Ejecución de Obras "Construcción de 3 nuevas Sucursales y remodelación de 3 sucursales".**
 - Construcciones:** La obra de Ciudad del Este cuenta con un avance físico de 42,3%, Tomas Romero Pereira 32,01% y San Lorenzo por un problema de dominio legal no ha iniciado la obra.
 - Remodelaciones:** La obra de Eusebio Ayala, Carapeguá y Ciudad del Este ya se encuentran terminadas en el mes de diciembre con pequeñas observaciones.
 - El pago final del cierre de obra, fue diferido para el periodo 2019.
 - **Renovación de mobiliarios en Sucursales**
 - Los mobiliarios para las sucursales remodeladas fueron entregados para las sucursales Eusebio Ayala, Carapeguá y San Estanislao, pero un 10% de los mobiliarios recibidos requieren de ajustes de acuerdo a las especificaciones, razón por la cual su acta de recepción final se ha diferido para el 2019.
 - Los mobiliarios para las nuevas construcciones en Ciudad del Este, Tomas R. Pereira y San Lorenzo no se tuvieron en cuenta dentro del llamado para adquirir muebles debido a que en periodo 2018 dichas obras no llegarían a su conclusión.

VIRGILIO RAMON BENITEZ
Gerente
Gerencia Departamental de Planificación





ANEXO II

➤ Asistencia Monetaria (Transferencias)

Asistencia Monetaria								
O.G.	TP	Prog	Sub.	Institución Beneficiada o receptora de fondos	Destino del aporte	Distrito	Monto (en Guaraníes)	
831	1	1	0					
Total 831							0	
841	1	1	0	VIA PRO DESARROLLO	BECAS		5.250.000	
	1	1	0	INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS ESTRATEGICOS	BECAS		11.157.009	
	1	1	0	SOCIEDAD DE ENSEÑANZA SUPERIOR S A	BECAS		43.243.200	
				FUNDACION FDE - MAE-UC - FUNDACION PARA EL DESARROLLO EDUCACIONAL	BECAS		123.786.244	
	1	1	0	UNIVERSIDAD COLUMBIA DEL PARAGUAY	BECAS		60.588.000	
	1	1	0	MELISSA GOSLING	BECAS		75.107.468	
	1	1	0	INCADE S.A.	BECAS		169.483.440	
	1	1	0	UNIV. CATOLICA "NUESTRA SENORA DE LA ASUNCION" SEDE REG. PEDRO J. CABALLERO	BECAS		6.160.000	
	1	1	0	JOSE MARIA RUIZ DIAZ DOLDAN	BECAS		58.624.626	
	1	1	0	UNIVERSIDAD LA PAZ	BECAS		11.350.000	
	1	1	0	INSTITUTO DE DERECHO EMPRESARIAL DEL PARAGUAY	BECAS		47.200.000	
	1	1	0	CENTRO DE ANALISIS Y DIFUSION DE LA ECONOMIA PARAGUAYA	BECAS		23.636.364	
	1	1	0					
	2	1	1					
Total 841							635.586.351	
842	1	1	0	TICEI	APORTE A LA ENTIDAD	CAPITAL	240.000.000	
	1	1	0	FUNDACION PARAGUAY POSIBLE	COOPERACIÓN Y ASISTENCIA INSTITUCIONAL		2.397.911.040	
	2	1	4					
	2	1	5					
Total 842							2.637.911.040	
846	2	1	3					
Total 846							0	
848	2	1	1					
Total 848							0	
874	2	1	3					
	2	1	4					
	2	1	5					
Total 874							0	
TOTAL GENERAL							3.273.497.391	

Obs: Incluye todo el Grupo 800, el total general debe coincidir con la ejecución del SIAF

Los montos por estructuras debe contemplar un consolidado de todo lo transferido en el año, no se debe completar por mes ni por cada transferencia. **EJEMPLO:** si una institución recibió 4 transferencias en el año, en el cuadro se debe contemplar la suma del total de las transferencias (es decir de las 4 Trans.)

VIRGILIO RAMON BENITEZ
Gerente
Gerencia Departamental de Planificación





ANEXO III

➤ *Recursos Humanos*

Recursos Humanos			
Descripción	Femenino	Masculino	Total
Total Recursos Humanos Activos (a+b)	441	947	1388
(*) Recursos Humanos Activos Nombrados ^(a)	322	813	1135
Recursos Humanos Contratados ^(b)	119	134	253
Recursos Humanos Profesionales (Nombrados y Contratados que posean Título Universitario)	3	-	3
Personal en Cargos Gerenciales (A partir de Jefe de Departamento)	47	183	230

(*) Sumar Funcionarios Comisionados si existe

(Handwritten signature)
VIRGILIO RAMON BENITEZ
 Gerente
 Gerencia Departamental de Planificación



(Large handwritten signature)



ANEXO IV

CUADRO RESUMEN

Un resumen numérico de los principales indicadores del Banco, así como la variación interanual, trimestral y mensual a diciembre/2018, es el siguiente:

CONCEPTO	DIC-17 Hace 1 año	SET-18 Hace 3 meses	NOV-18 Hace 1 mes	DIC-18 Actual	Variaciones absolutas y %	
					interanual	trimestral
<i>En millones de Guaraníes</i>						
Saldo Total Depósitos del Público	7.062.336	8.310.238	7.965.761	8.221.025	1.158.689	-89.213
En %					16,41%	-1,07%
Saldo Cartera Total	3.019.022	4.190.196	4.580.000	4.703.753	1.684.731	513.557
En %					55,80%	12,26%
Saldo Cartera Vigente	2.941.327	4.064.523	4.449.064	4.573.217	1.631.890	508.694
En %					55,48%	12,52%
Saldo Cartera Vencida	77.695	125.673	130.936	130.536	52.841	4.863
En %					68,01%	3,87%
Patrimonio Neto	1.489.519	1.695.016	1.776.688	1.751.410	261.891	56.394
En %					17,58%	3,33%
Resultado del Ejercicio	207.154	205.762	286.179	261.185	54.031	55.423
En %					26,08%	26,94%
PRINCIPALES INDICES						
CONCEPTO	DIC-17 Hace 1 año	SET-18 Hace 3 meses	NOV-18 Hace 1 mes	DIC-18 Actual	Variaciones en p.p. y %	
					interanual	trimestral
Índice de Morosidad	2,57%	3,00%	2,86%	2,78%	0,21	-0,22
En %					8,17%	-7,33%
Índice de Liquidez	1,07	0,996	0,978	1,008	-0,06	0,01
En %					-5,79%	1,20%
Índice de Solvencia ⁷	45,73%	37,21%	33,60%	32,70%	-13,03	-4,51
En %					-28,49%	-12,12%
ROA (*)	2,50%	2,63%	3,09%	2,71%	0,21	0,08
En %					8,40%	2,97%
ROE (*)	17,25%	18,42%	20,95%	18,86%	1,61	0,44
En %					9,33%	2,38%

(*) Índices anualizados.

