

**AVANCE DEL PLAN OPERATIVO A MARZO 2008**

N° OO	OBJETIVOS OPERATIVOS	N°I	INDICADOR	UNIDAD	METAS 2008					EJECUCIÓN				% Avance
					Anual	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	
1	Lograr mayores colocaciones de primer piso en relación a las de segundo piso	1	% de colocaciones 1er piso	%	40	35	38	37	40	33				83%
			% de colocaciones 2do piso	%	60	65	62	63	60	67				90%
2	Incrementar las colocaciones en cadenas productivas y créditos comerciales en la Oficina Principal y Oficinas Regionales	2	Saldo de colocaciones en cadenas productivas	Millones S/.	36.5	26.7	30.5	29.9	36.5	25.6				70%
10	Desarrollar nuevos productos financieros orientados a las necesidades del sector agropecuario: créditos de sostenimiento, de inversión, capital de trabajo, seguros.		N° de clientes potenciales comerciales	Número	126	50	80	110	126	126				100%
15	Contar con una base de datos actualizada de clientes del sector agropecuario que AGROBANCO pueda atender.													
3	Incrementar las colocaciones de los "productos estrellas" en las Oficinas Regionales	3	Incremento de colocaciones de cultivos estrellas	%	25	8	14	18	25	35				140%
4	Optimizar la rentabilidad sobre los activos y sobre el patrimonio	4	ROA	%	0.56	1.16	1.13	0.78	0.56	1.2				214%
5	Optimizar la calidad de la cartera de créditos													
7	Lograr la realización de convenios con entidades públicas (gobiernos regionales) y privadas para captar fondos para garantías, investigación y extensión agrícola.													
8	Reducir el indicador gastos, en relación a los ingresos financieros.													
19	Reducir el nivel de cartera morosa													
20	Acelerar los procesos de recuperación de créditos judiciales y definir opciones de venta de cartera para lograr una mayor recuperación.													
14	Contar con los servicios de controladores de cosecha, a fin de fortalecer la práctica de la cadena productiva y evitar que los clientes incurran en morosidad.	Resultados / Ingresos financieros	%	7	14	14	9	7	14.8				211%	
6	Lograr la cobertura del punto de equilibrio del banco y en cada una de sus Oficinas Regionales más un porcentaje de contribución a resultados operativos	5	% de contribución a resultados operativos por encima del punto de equilibrio	%	5	2	3	5	5	12				240%
9	Mantener a los clientes de cadenas productivas atendidos el año anterior e incrementar sus colocaciones.	6	% del número de clientes atendidos en el 2008 que han sido atendidos el 2007	%	90				90	N.A.				
12	Contar con un sistema de comunicación con los clientes sobre la base de la transparencia y la cultura del buen pagador.		% de incremento de colocaciones de clientes atendidos el año anterior	%	20				20	N.A.				
13	Contar con operadores capacitados en evaluación, supervisión y cobranzas de créditos, con mentalidad vendedora, incentivados según los resultados de sus carteras	7	% de operadores capacitados	%	80	20	40	60	80	26				33%
16	Reducir el tiempo de todo el proceso de formulación y aprobación de propuestas nuevas y de segunda vuelta.	8	Días para aprobación de propuestas nuevas	N° de días	30	30	30	30	30	51				59%
17	Reducir el tiempo de respuesta del Área de Riesgos para la aprobación de créditos de primer y segundo piso													
18	Reducir el porcentaje de devolución de propuestas del área de Riesgos, durante el proceso de evaluación crediticia, que finalmente van a ser aprobadas.													
21	Contar con sistemas integrados automatizados y simplificados para apoyar en los aspectos de logística, manejo presupuestal, y dotación de recursos de tesorería.													
22	Reducir el tiempo de los procesos de apoyo a la cadena de valor: administración y finanzas, sistemas													
23	Incrementar el índice de satisfacción del personal	9	Índice de satisfacción del personal	%	40		35		40	N.A.				
24	Contar con gerentes, ejecutivos y analistas capacitados	10	Horas de capacitación al año para gerentes, ejecutivos y gerentes	N° de horas/trabajador	35				35	N.A.				
25	Minimizar la brecha entre la cultura organizacional deseada y la real.													