

### PLAN OPERATIVO 2008 - TERCER TRIMESTRE

N° OO	OBJETIVOS OPERATIVOS	N°I	INDICADOR	Ponderación	Tipo de indicador	Unidad de Medida	Valores 2007	METAS 2008		EJECUCIÓN	% Avance
								Anual	III Trimestre	III Trimestre	
1	Lograr mayores colocaciones de primer piso en relación a las de segundo piso	1	% de colocaciones 1er piso	10	Continuo de incremento	%	37	40	37	37	100
			% de colocaciones 2do piso			%	63	60	63	63	100
2	Incrementar las colocaciones en cadenas productivas y créditos comerciales en la Oficina Principal y Oficinas Regionales	2	Saldo de colocaciones en cadenas productivas	10	Continuo de incremento	Millones S/.	31.0	36.5	29.9	41.6	139
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	no se contaba con este indicador	126	110	89	81
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	15	Continuo de incremento	%	Se consideran distintos cultivos estrellas para cada año	25	18	32	178

N° OO	OBJETIVOS OPERATIVOS	N°I	INDICADOR	Ponderación	Tipo de indicador	Unidad de Medida	Valores 2007	METAS 2008		EJECUCIÓN	% Avance					
								Anual	III Trimestre	III Trimestre						
4	Optimizar la rentabilidad sobre los activos y sobre el patrimonio	4	ROA	15	Continuo de incremento	%	1.03	0.56	0.78	0.66	85					
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.		ROE									1.22	0.63	0.8	0.77	96
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.		Resultado / Ingresos financieros									14.37	7	9	8.06	90
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.															
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	10	Continuo de incremento	%	no se contaba con este indicador	5	5	3	60					
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	15	Continuo de incremento	%	no se contaba con este indicador	90			medición anual					
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									%	no se contaba con este indicador	20		medición anual

N° OO	OBJETIVOS OPERATIVOS	N°1	INDICADOR	Ponderación	Tipo de indicador	Unidad de Medida	Valores 2007	METAS 2008		EJECUCIÓN	% Avance
								Anual	III Trimestre	III Trimestre	
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	5	Continuo de incremento	%	no se contaba con este indicador	80	60	77	128
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	10	Discreto de reducción	N° de días	no se contaba con este indicador	30	30	70.19	45
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	5	Continuo de incremento	%	no se contaba con este indicador	40	40	71.5	178.75
24	Contar con gerentes, ejecutivos y analistas capacitados	10	Horas de capacitación al año para gerentes, ejecutivos y gerentes	5	Discreto de incremento	N° de horas/trabajador	no se contaba con este indicador	35			medición anual
25	Minimizar la brecha entre la cultura organizacional deseada y la real.										