

**AVANCE DE LOS INDICADORES DEL PLAN ESTRATEGICO 2009 - 2013
AL 1er. SEMESTRE 2010**

OBJETIVO ESTRATÉGICO BANCO DE LA NACIÓN	OBJETIVO ESPECÍFICO	N°	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	METAS		Avance a Junio 2010	Grado de Avance (%)
					2010			
1. CREAR VALOR PARA EL ESTADO Y LA SOCIEDAD	1.1 Crear una organización desconcentrada y descentralizada	1	• Cantidad de Departamentos Regionales Implementados.	N°				
			Departamentos Regionales Implementados		10	0	0%	
	1.2 Promover la Bancarización.	2	• Cantidad de Nuevas Agencias U.O.B.	N°	9	4	44%	
			• Cantidad Acumulada de Oficinas operando bajo la modalidad de Compartir Locales a las IFIS	N°	233	220	94%	
			• Cantidad de Préstamos Multired otorgados en U.O.B.	N°	37,244	27,060	73%	
			• Créditos Directos e Indirectos a Entidades Públicas de Gobierno Central	Millones de Nuevos \$/.	506	306	60%	
			• Monto de Créditos Directos e Indirectos a Empresas Públicas.		1,064	1,133	106%	
			• Monto de Créditos Directos e Indirectos a Ministerios, Universidades y Otras Entidades					
	• Cantidad de Cuentas de Ahorro UOB	N°	704,000	751,851	107%			
	1.3 Aplicación de los Principios de Responsabilidad Social Empresarial	7	• Grado de avance de la implementación de la Responsabilidad Social Empresarial del Banco de la Nación.	% de Avance	54	34	63%	
1.4 Mantener el crecimiento económico y financiero del Banco	8	• ROE	%	18.78	9.72 ^(*)	52%		
2 BRINDAR SATISFACCIÓN AL CLIENTE	2.1 Ampliar la Oferta de Productos y Servicios.	9	• Cantidad de Nuevos Productos y Servicios Implementados	N°	13	2	15%	
			• Calidad del Servicio de Atención al Cliente del canal Agencias	Grado de Satisfacción	4.2	3.5	83%	
	2.2 Ampliar los canales de atención al cliente	11	• Cantidad de Nuevas Agencias	N°	16	4	25%	
			• Cantidad de Nuevos Cajeros Automáticos	N°	100	25	25%	
			• Cantidad de Cajeros Corresponsales.	N°	100	9	9%	
			• Avance en el Proyecto Contact Center	% de Avance	60	46	77%	
	2.3 Mejorar la capacidad operativa de las agencias del Banco	15	• Cantidad de Agencias Remodeladas	N°	15	6	40%	
	2.4 Mejorar nuestro conocimiento del cliente	16	• Cantidad de Estudios de las Necesidades de los Clientes.	N°	7	6	86%	
3. DESARROLLAR UNA NUEVA CULTURA ORGANIZACIONAL.	3.1 Incrementar las competencias del recurso humano.	17	• Cantidad de Personas Capacitadas para el Perfil Requerido.	N°	229	74	32%	
			• Cantidad de Procedimientos y Procesos Rediseñados.	N°	56	91	163%	
	• Cantidad de Procesos Levantados y Documentados del CORE	117	161		138%			
	• Cantidad de Procedimientos Levantados y Documentados de la Red de Agencias	20	0		0%			
	• Cantidad de Procesos Rediseñados.	16	0		0%			
	3.3 Modernización de los procesos de gestión	19	• Avance de la Implementación del Balanced Scored Card.	% de Avance	69	33	48%	
			• Avance en la Implementación del Nuevo Core Bancario.	% de Avance	30	23	77%	
	3.4 Integrar Tecnologías de Información a los procesos empresariales.	21	• Grado de Avance del Proyecto Estratégico de Tecnologías de la Información (PETI)	% de Avance	33	16	47%	
• Grado de Avance del Proyecto Plataforma Transaccional Multicanal (PTM)			% de Avance	40	12	30%		
4. SER RECONOCIDOS COMO UN BANCO TRANSPARENTE	4.1 Adoptar Buenas Prácticas de Gobierno Corporativo.	23	• Avance de la Implementación de las Buenas Prácticas de Gobierno Corporativo en el Banco de la Nación	Porcentaje	34	28	82%	
	4.2 Conseguir una Calificación Pública de Riesgo	24	• Obtención de una Calificación Pública de Riesgo para el Bancode la Nación. (*): 1: Obtener Calificación Pública de Riesgo 2: Obtener Calificación Internacional de Riesgo	Asignación de Rating*	1	1	100%	

(*) Se ha cambiado la fórmula de cálculo del ROE: (Utilidad o Pérdida Neta / Total Patrimonio al cierre del año anterior) x 100