

## Formato N° 1 - Datos generales de la entidad

Nombre de la entidad:	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO DE PIURA S.A.C.
Nivel de gobierno:	GOBIERNO LOCAL
Sector:	GOBIERNOS LOCALES
Tipo de documento de identidad:	DNI
N° de documento de identidad:	02770991
Apellidos y nombres del Titular de la entidad:	MORANTE NUÑEZ EDGAR JAVIER
Tipo de Informe:	INFORME POR PERIODO ANUAL
Fecha de inicio del periodo reportado:	01/01/2017
Fecha de fin del periodo reportado:	31/12/2017
Fecha de presentación:	03/04/2018 05:13:50 p.m.

## Gestores de las unidades ejecutoras o unidades orgánicas (1)

N°	Unidad ejecutora o unidad orgánica	Apellidos y nombres	Tipo de documento de identidad	N° de documento de identidad	Fecha de inicio en el cargo	Formato registrado
1	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO DE PIURA S.A.C.	CASTILLO CORDOVA HELEN MELISSA	DNI	45223903	03/08/2015	1, 2, 3, 4 y 5
2	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO DE PIURA S.A.C.	LIZAMA PANTA EDGAR ALONSO	DNI	43392159	01/09/2016	1, 2, 3, 4 y 5

## Comentarios (2):

(\*) EN EL CASO DE LA CMAC PIURA S.A.C, LA TITULARIDAD DE LA ENTIDAD RECAE SOBRE LA GERENCIA, DE ACUERDO A LO INDICADO EN EL ARTÍCULO N° 46 DEL ESTATUTO "¿ LA GERENCIA ES LA REPRESENTANTE LEGAL DE LA CMAC PIURA S.A.C., ES LA ÚNICA UNIDAD EJECUTIVA RESPONSABLE DE LA MARCHA ECONÓMICA Y ADMINISTRATIVA DE LA INSTITUCIÓN¿". ASIMISMO, LA GERENCIA ESTÁ COMPUESTA POR TRES PERSONAS NATURALES QUE ACTÚAN DE MANERA MANCOMUNADA.

CONFORMAN LA GERENCIA MANCOMUNADA LAS SIGUIENTES PERSONAS:

SR. PEDRO PABLO TALLEDO CORONADO - GERENTE DE CRÉDITOS

SR. MARCELINO ENCALADA VIERA - GERENTE DE AHORROS Y FINANZAS

SR. EDGAR JAVIER MORANTE NUÑEZ - GERENTE DE ADMINISTRACIÓN (DESIGNADO COMO REPRESENTANTE PARA EFECTOS DE LA RENDICIÓN DE CUENTAS)

## Notas:

(1) Funcionario a cargo de la unidad ejecutora o unidad orgánica que provee información para la elaboración del Informe.

(2) Relacionados a unidades ejecutoras desactivadas o nuevas unidades ejecutoras creadas.

## FORMATO N° 2 - PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO DE LA ENTIDAD

### FORMATO N° 2A: INFORMACIÓN GENERAL SOBRE EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

1. ¿La entidad ha desarrollado un proceso de planeamiento estratégico conforme a lo establecido en la Directiva N° 001-2014-CEPLAN - Directiva General del Proceso de Planeamiento Estratégico del Sistema Nacional de Planeamiento Estratégico? Si la respuesta es "No" o "No se encuentra bajo el alcance de la Directiva", responda las preguntas 4 y 6 (1).	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/> No se encuentra dentro del alcance de la Directiva	Comentarios:			
2. Si su respuesta a la pregunta anterior es Si, indique ¿En que fase del proceso de planeamiento estratégico se encuentra la entidad? (1)	<input type="checkbox"/> Fase prospectiva <input type="checkbox"/> Fase estratégica <input type="checkbox"/> Fase institucional				
3. Si la entidad se encuentra en la fase institucional, responda: ¿El PEI cuenta con el Informe Técnico del CEPLAN (Art. 48 de la Directiva N° 001-2014-CEPLAN)? (2)	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> No aplica	Informe técnico:	Fecha de informe: -	Comentarios:	
4. ¿La entidad que dirige cuenta con un PEI aprobado?	<input checked="" type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	Documento de aprobación:	ACTA DE LA SESION DE DIRECTORIO DE LA CMAC PIURA SAC 046-2016	Fecha de aprobación: 28/12/2016	Año inicio: 2017
5. ¿El PEI aprobado, fue remitido al CEPLAN, conforme lo estipula la Cuarta Disposición Final Transitoria de la Directiva N° 001-2014-CEPLAN?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	Documento de remisión:		Fecha de documento: -	Comentarios: COMO SE INDICA EN LA PREGUNTA 1, LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DE PIURA SAC NO SE ENCUENTRA DENTRO DEL ALCANCE DEL CEPLAN
6. ¿La entidad que dirige cuenta con un POI aprobado?	<input checked="" type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	Documento de aprobación:	ACTA DE LA SESION DE DIRECTORIO DE LA CMAC PIURA SAC 046-2016	Fecha de aprobación: 28/12/2016	Comentarios:

### Leyenda

PESEM: Plan Estratégico Sectorial Multianual

PDRC: Plan de Desarrollo Regional Concertado

PDLC: Plan de Desarrollo Local Concertado

PEI: Plan Estratégico Institucional

POI: Plan Operativo Institucional

CEPLAN: Centro Nacional de Planeamiento Estratégico

### Notas:

(1) La fase de análisis prospectivo debe ser desarrollada a nivel nacional por el CEPLAN; a nivel sectorial por los Ministerios en la materia de su rectoría, a nivel territorial por los gobiernos regionales; en el marco de los Planes Especiales por las entidades responsables en concordancia con el artículo 43° y 44° de la Directiva N° 001-2014-CEPLAN. La fase de análisis prospectivo puede ser desarrollada opcionalmente por el Poder Judicial, el Poder Legislativo, los Organismos Constitucionalmente Autónomos y las Universidades Públicas; y a nivel territorial, por los gobiernos locales: provinciales y distritales. Con relación a la fase estratégica, de acuerdo al artículo 32° de la Directiva antes indicada, los sectores desarrollan el PESEM, los Gobiernos Regionales el PDRC y los Gobiernos Locales el PDLC. Todas las entidades señaladas en el artículo 2° de la citada Directiva, están obligadas a desarrollar PEI y POI. Asimismo, deben considerar lo establecido en la Primera Disposición Final y Transitorias de la referida norma. (2) El Informe Técnico será emitido de manera obligatoria por el CEPLAN como requisito previo a la aprobación de los PEI de los Ministerios, PEI de los Gobiernos Regionales y de los Planes Especiales de las entidades que desarrollen los mismos.

**FORMATO N° 2B: OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL**

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.					Comentarios		
1	01 FORTALECER EL PATRIMONIO	0.05	GERENCIA MANCOMUNADA, GERENCIAS REGIONALES, GERENTE DE UNIDADES DE NEGOCIO, UNIDAD DE RIESGOS							
INDICADORES	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
	CAPITAL GLOBAL BASILEA II, SE OBTIENE DE DIVIDIR LOS ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO ENTRE LA DIFERENCIA DEL PATRIMONIO EFECTIVO Y LA DEUDA SUBORDINADA.	Porcentaje	13.23	2016	13	13	11.77	0.25	LA META SE EJECUTO AL 90.54%	SE GESTIONÓ UN CRÉDITO SUBORDINADO CON BLUE OCCHARD, EL CUAL YA HA SIDO APROBADO POR ESTA ENTIDAD Y SE ESTÁ A LA ESPERA DE LA APROBACIÓN DE LA SBS. ADEMÁS, SE ESTÁ GESTIONANDO LA RENOVACIÓN DEL MÉTODO ASA ANTE LA SBS, EL CUAL PERMITIRÁ REQUERIR MENOS PATRIMONIO POR RIESGO OPERACIONAL. ASIMISMO, POR ACUERDO MUNICIPAL, SE HA ASEGURADO LA CAPITALIZACIÓN DEL 75% DE LAS UTILIDADES GENERADAS EN EL 2018.
	RENTABILIDAD DE COLOCACIONES (ROP), SE OBTIENE DE DIVIDIR LA UTILIDAD NETA ENTRE LAS COLOCACIONES PROMEDIO	Porcentaje	2.36	2016	2.40	2.21	2.19	0.25	LA META SE ALCANZO POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	RENTABILIDAD PATRIMONIAL (ROE), SE OBTIENE DE DIVIDIR LA UTILIDAD NETA ENTRE TOTAL PATRIMONIO PROMEDIO	Porcentaje	13.48	2016	17.21	14.34	14.40	0.25	LA META SE CUMPLIO AL 100%	
	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS (ROA), SE OBTIENE DE DIVIDIR LA UTILIDAD NETA ENTRE EL TOTAL ACTIVO PROMEDIO	Porcentaje	1.74	2016	1.93	1.76	1.73	0.25	LA META SE ALCANZO POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
----	----------------------	-----------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------	-------------

1	02 CONTROLAR EL COSTO POR RIESGO	0.05	GERENTE DE CRÉDITOS, GERENTES REGIONALES, GERENTE DE UNIDADES DE NEGOCIO, JEFES DE RECUPERACIONES, JEFE DEL ÁREA LEGAL, UNIDAD DE RIESGOS	
---	----------------------------------	------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

## INDICADORES

	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
	CARTERA CASTIGADA Y TRANSFERIDA, COMPRENDE EL MONTO DE LA CARTERA CASTIGADA Y TRANSFERIDA EN EL PERÍODO.	Millones de soles	12.48	2016	15.85	13.31	12.68	0.33	LA META SE ALCANZO POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	RATIO DE EXPOSICIÓN PATRIMONIAL. INDICA LA COBERTURA QUE DEBE TENER LA CARTERA EN RIESGO A TRAVÉS DE SUS PROVISIONES. ESTAS ÚLTIMAS DEBEN COBERTURAR EL 100% LA CARTERA EN RIESGO	Millones de soles	6.93	2016	0	3	3.52	0.33	LA META SE EJECUTÓ AL 85.26%	AUNQUE LA META NO SE ALCANZO, SE LOGRO DISMINUIR EN CASI LA MITAD CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR. SE ESTÁ MONITOREANDO LA CARTERA REFINANCIADA, CUYA FINALIDAD ES QUE ESTA SE CONVIERTA EN CARTERA VIGENTE SI LOS CLIENTES LOGRAR CANCELAR SUS CUOTAS SIN NINGUN ATRASO EN UN PERÍODO DE 6 MESES. ASIMISMO, PARA AMINORAR EL RIESGO CREDITICIO, SE ESTÁ TRABAJANDO EN LA ESPECIALIZACIÓN DE LOS ASESORES POR TIPO DE PRODUCTO, MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN ESPECÍFICAS PARA CADA PRODUCTO SE HA EMPENZADO POR LA METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS MEDIANA EMPRESA, TODA VEZ QUE ESTE TIPO DE PRODUCTO ES EL DE MAYOR RIESGO POR TENER UN SALDO POR CLIENTE BASTANTE ELEVADO; LUEGO SE CONTINUARÁ CON LOS DEMÁS PRODUCTOS.

	RELACIÓN PROVISIÓN - UTILIDAD, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL GASTO DE PROVISIÓN DE CARTERA ENTRE LA UTILIDAD NETA	Porcentaje	133.41	2016	110.37	131.25	142.21	0.34	LA META SE EJECUTÓ AL 92.29%	PARA MEJORAR ESTA RELACIÓN SE ESTÁ TRABAJANDO EN LA MEJORA DE LA EVALUACIÓN CREDITICIA A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN DIFERENCIADAS POR PRODUCTOS. ADEMÁS, SE ESTÁ TRABAJANDO EN OTROS ASPECTOS PARA MEJORAR LA UTILIDAD, SE ESTÁ INCREMENTANDO EL SALDO DE COLOCACIONES CON LA FINALIDAD DE GENERAR MAYORES INGRESOS FINANCIEROS Y OPTIMIZANDO LOS RECURSOS, SIGUIENDO UNO DE LOS LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS: "EL CRECIMIENTO PORCENTUAL DEL GASTO ADMINISTRATIVO NO DEBE SER MAYOR AL CRECIMIENTO PORCENTUAL DE LOS INGRESOS".
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------	--------	------	--------	--------	--------	------	------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	03 CRECER EN FORMA SOSTENIBLE	0.05	GERENCIA MANCOMUNADA, GERENTE DE UNIDADES DE NEGOCIO, GERENTES REGIONALES, JEFE COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES, JEFE COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES, JEFE COMERCIAL DE AHORROS, JEFE DE SERVICIOS ELECTRÓNICOS	

INDICADORES	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
	INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS NETOS, SE OBTIENE DE LA DIFERENCIA ENTRE INGRESOS Y GASTOS POR SERVICIOS FINANCIEROS.	Millones de soles	23.30	2016	27.35	19.58	25.73	0.25	LA META SE CUMPLIÓ AL 100%	
	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE LOS DEPÓSITOS ENTRE EL SALDO DE LAS COLOCACIONES	Porcentaje	1.07	2016	1.02	1.02	1.06	0.25	LA META SE CUMPLIÓ AL 100%	
	MARGEN FINANCIERO, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA DIFERENCIA DE LOS INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS; ENTRE LOS INGRESOS FINANCIEROS.	Porcentaje	79.74	2016	76.48	77.20	76.83	0.25	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	RENTABILIDAD OPERATIVA, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA UTILIDAD NETA ENTRE LOS INGRESOS FINANCIEROS	Porcentaje	10.52	2016	11.61	10.37	10.20	0.25	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	04 OPTIMIZAR RECURSOS OPERACIONALES	0.05	GERENCIA MANCOMUNADA, GERENTE DE UNIDADES DE NEGOCIO, GERENTES REGIONALES, GESTIÓN DE PERSONAS, GESTIÓN ESTRATÉGICA, LOGÍSTICA	

INDICADORES	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
	COSTO OPERATIVO, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA SUMA DE GASTOS ADMINISTRATIVOS MÁS DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ENTRE LAS COLOCACIONES PROMEDIO	Porcentaje	12.78	2016	10.79	11.72	11.33	0.5	LA META SE CUMPLIÓ AL 100%	
	GASTOS DE PERSONAL SOBRE TOTAL DE INGRESOS	Porcentaje	29.37	2016	26.42	27.51	27.21	0.5	LA META SE CUMPLIÓ AL 100%	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	05 AUMENTAR SATISFACCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES	0.08	GERENTE DE UNIDADES DE NEGOCIO, GERENTES REGIONALES, ÁREA COMERCIAL DE AHORROS, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES, MARKETING	



INDICADORES	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
	NIVEL DE ATRIBUTO RAPIDEZ Y CORDIALIDAD	Porcentaje	55.71	2016	57	53	55.52	0.33	LA META SE CUMPLIÓ AL 100%	
	NIVEL DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES DE CRÉDITO (EXPERIENCIA DE COMPRA), SE MIDE A TRAVÉS DEL RESULTADO PONDERADO DE ENCUESTA DE SATISFACCIÓN CALIFICACIÓN DEL 1 AL 10	Porcentaje	8.76	2016	8.80	8.80	8.74	0.33	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	TASA DE CLIENTES QUE USAN CANALES ALTERNATIVOS DE ATENCIÓN	Porcentaje	48.15	2016	53.06	51.81	45.33	0.34	LA META SE EJECUTÓ AL 87.49%	MEDIANTE CAMPANAS SE ESTÁ PROMOVRIENDO EL USO DE LOS CANALES ALTERNATIVOS; POR EJEMPLO, SE HAN OTORGADO PREMIOS EN EFECTIVO POR EL USO DE LAS TARJETAS DE DÉBITO VISA EN LAS COMPRAS QUE REALIZAN LOS CLIENTES. RECIENTEMENTE SE HA ACTUALIZADO LA PÁGINA WEB INSTITUCIONAL, INTERNET BANKING, HACIENDO MÁS AMIGABLE SU USO.

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	06 AUMENTAR EL NÚMERO DE CLIENTES	0.08	GERENTE DE UNIDADES DE NEGOCIO, GERENTES REGIONALES, ÁREA COMERCIAL DE AHORROS, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES, ÁREA DE CRÉDITOS	

	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
INDICADORES	INCREMENTO DEL NÚMERO DE CLIENTES DE AHORRO, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA DIFERENCIA DEL N° DE CLIENTES AHORRO PERÍODO ACTUAL Y LOS DEL PERÍODO ANTERIOR ENTRE EL N° CLIENTES AHORRO PERÍODO ANTERIOR	Porcentaje	16.70	2016	15	16	13.82	0.17	LA META SE EJECUTÓ AL 86.35%	PARA EL AÑO 2018 SE ESTÁ INTENSIFICANDO EL CRECIMIENTO DEL AHORRO CORRIENTE. SE ESTÁN IMPLEMENTANDO PLATAFORMAS DE SERVICIOS DE ATENCIÓN EN VARIAS AGENCIAS A NIVEL NACIONAL CON LA FINALIDAD DE CAPTAR MAYORES AHORROS Y SE ESTÁN CONTRATANDO MAYOR PERSONAL PARA QUE OCUPE EL PUESTO DE ASESORES DE AHORROS.
	INCREMENTO DEL NÚMERO DE CLIENTES DE CONSUMO, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA DIFERENCIA DEL N° DE CLIENTES DE CONSUMO PERÍODO ACTUAL Y LOS DEL PERÍODO ANTERIOR ENTRE EL N° CLIENTES DE CONSUMO PERÍODO ANTERIOR	Porcentaje	18.53	2016	35.90	45.50	96.91	0.17	META CUMPLIDA AL 100%	
	INCREMENTO DEL NÚMERO DE CLIENTES MYPE, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA DIFERENCIA DEL N° CLIENTES MYPE PERÍODO ACTUAL Y LOS DEL PERÍODO ANTERIOR ENTRE EL N° CLIENTES MYPE PERÍODO ANTERIOR.	Porcentaje	17.46	2016	17.73	13.79	11.82	0.17	LA META SE EJECUTÓ AL 85.72%	EL MAYOR CRECIMIENTO QUE SE VIENE PRESENTANDO EN LOS CRÉDITOS MEDIANA EMPRESA GENERA QUE SE CREZCA EN UN MAYOR VOLUMEN DE SALDO PERO EN UN MENOR NÚMERO DE CLIENTES. PARA EL AÑO 2018 SE HAN ESTABLECIDO METAS QUE APUNTEN AL CRECIMIENTO DE LOS CRÉDITOS MICROEMPRESA, PEQUEÑA EMPRESA Y CONSUMO, CUYO SALDO PROMEDIO POR CLIENTE ES MENOR. LO CUAL GENERA EL INCREMENTO EN EL NÚMERO DE CLIENTES.

	INCREMENTO NETO DE CLIENTES DE CRÉDITO. SE OBTIENE DE DIVIDIR LA DIFERENCIA DEL N° CLIENTES PERIODO ACTUAL Y LOS DEL PERIODO ANTERIOR ENTRE EL N° CLIENTES PERIODO ANTERIOR.	Porcentaje	16.74	2016	13	20.15	24.84	0.17	META CUMPLIDA AL 100%	
	SALDO DE COLOCACIONES POR CLIENTE, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE COLOCACIONES ENTRE EL NÚMERO DE CLIENTES DE CRÉDITO	Millones de soles	15.10	2016	14.03	15.36	15.10	0.17	META CUMPLIDA AL 100%	
	SALDO DE DEPÓSITOS POR CLIENTE, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE DEPÓSITOS ENTRE EL NÚMERO DE CLIENTES DE AHORRO	Millones de soles	3.12	2016	5.97	5.63	5.98	0.15	LA META SE EJECUTÓ AL 94.14%	PARA EL AÑO 2018 SE ESTÁ INTENSIFICANDO EL CRECIMIENTO DEL AHORRO CORRIENTE. SE ESTÁN IMPLEMENTANDO PLATAFORMAS DE SERVICIOS DE ATENCIÓN EN VARIAS AGENCIAS A NIVEL NACIONAL CON LA FINALIDAD DE CAPTAR MAYORES AHORROS Y SE ESTÁN CONTRATANDO MAYOR PERSONAL PARA QUE OCUPE EL PUESTO DE ASESORES DE AHORROS.

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	07 AUMENTAR PARTICIPACIÓN DE MERCADO	0.09	GERENTE DE CRÉDITOS, GERENTE DE UNIDADES DE NEGOCIO, GERENTES REGIONALES, ÁREA COMERCIAL DE AHORROS, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES	

## INDICADORES

Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
INCREMENTO DEL SALDO DE AHORROS, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE AHORROS ENTRE EL SALDO DE AHORROS PERÍODO ANTERIOR.	Porcentaje	12.98	2016	17.57	16.66	23.38	0.11	META CUMPLIDA AL 100%	
INCREMENTO DEL SALDO DE COLOCACIONES, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE COLOCACIONES ENTRE EL SALDO DE COLOCACIONES PERÍODO ANTERIOR	Porcentaje	23.71	2016	17.57	22.24	24.85	0.11	META CUMPLIDA AL 100%	
PARTICIPACIÓN DEL AHORRO CORRIENTE, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE AHORROS CORRIENTES, ENTRE EL SALDO DE AHORROS TOTALES.	Porcentaje	28.68	2016	32.04	29.50	24.35	0.12	LA META SE EJECUTÓ AL 82.55%	PARA EL AÑO 2018 SE ESTÁ INTENSIFICANDO EL CRECIMIENTO DEL AHORRO CORRIENTE. SE ESTÁN IMPLEMENTANDO PLATAFORMAS DE SERVICIOS DE ATENCIÓN EN VARIAS AGENCIAS A NIVEL NACIONAL CON LA FINALIDAD DE CAPTAR MAYORES AHORROS Y SE ESTÁN CONTRATANDO MAYOR PERSONAL PARA QUE OCUPE EL PUESTO DE ASESORES DE AHORROS.
PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO CMACS DE COLOCACIONES, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE COLOCACIONES ENTRE EL SALDO DE COLOCACIONES MERCADO CMACS	Porcentaje	14.77	2016	15.80	15.20	16.03	0.11	META CUMPLIDA AL 100%	
PARTICIPACIÓN INTERNA DE LOS CRÉDITOS DE CONSUMO, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE COLOCACIONES DE CONSUMO ENTRE EL SALDO DE COLOCACIONES TOTALES	Porcentaje	5.03	2016	10.49	7.60	8.25	0.11	META CUMPLIDA AL 100%	

	PARTICIPACIÓN INTERNA DE LOS CRÉDITOS GRANDE Y MEDIANA EMPRESA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE COLOCACIONES GRANDE Y MEDIANA EMPRESA ENTRE EL SALDO DE COLOCACIONES TOTALES	Porcentaje	26.05	2016	17.38	22.41	25.60	0.11	LA META SE EJECUTÓ AL 87.53%	PARA EL AÑO 2018 SE HAN ESTABLECIDO METAS QUE APUNTEN AL CRECIMIENTO DE LOS CRÉDITOS MICROEMPRESA, PEQUEÑA EMPRESA Y CONSUMO, Y MANTENER EL SALDO MEDIANA EMPRESA.
	PARTICIPACIÓN INTERNA DE LOS CRÉDITOS HIPOTECARIO, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE COLOCACIONES HIPOTECARIO ENTRE EL SALDO DE COLOCACIONES TOTALES	Porcentaje	1.73	2016	4.97	3.02	3.58	0.11	META CUMPLIDA AL 100%	
	PARTICIPACIÓN INTERNA DE LOS CRÉDITOS MICRO EMPRESA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE COLOCACIONES MICRO EMPRESA ENTRE EL SALDO DE COLOCACIONES TOTALES	Porcentaje	21.32	2016	22.03	20.97	18.81	0.11	LA META SE EJECUTÓ AL 89.73%	PARA EL AÑO 2018 SE HAN ESTABLECIDO METAS QUE APUNTEN AL CRECIMIENTO DE LOS CRÉDITOS MICROEMPRESA, PEQUEÑA EMPRESA Y CONSUMO, Y MANTENER EL SALDO MEDIANA EMPRESA.
	PARTICIPACIÓN INTERNA DE LOS CRÉDITOS PEQUEÑA EMPRESA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE COLOCACIONES PEQUEÑA EMPRESA ENTRE EL SALDO DE COLOCACIONES TOTALES	Porcentaje	45.87	2016	45.12	45.99	43.75	0.11	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	08 OPTIMIZAR GESTIÓN DE RIESGO	0.05	GERENTE DE CRÉDITOS, GERENTE DE UNIDADES DE NEGOCIO, GERENTES REGIONALES, ÁREA DE CRÉDITOS, ÁREA DE RECUPERACIONES, ÁREA LEGAL, UNIDAD DE RIESGOS	

## INDICADORES

Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
MORA REAL, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA SUMA DE LAS CARTERAS VENCIDA, JUDICIAL, CASTIGADA Y VENDIDA ENTRE LA SUMA DE LAS CARTERAS BRUTA, CASTIGADA Y VENDIDA)	Porcentaje	16.08	2016	11.07	13.95	14.96	0.2	LA META SE EJECUTÓ AL 93.24%	PARA MEJORAR ESTE INDICADOR SE ESTA TRABAJANDO EN LA MEJORA DE LA EVALUACIÓN CREDITICIA A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN DIFERENCIADAS POR PRODUCTOS. ADEMÁS, SE HA MEJORADO LA ESTRUCTURA INTERNA DE LAS ÁREAS DE ASESORÍA LEGAL Y DE RECUPERACIONES, EN ESTA ÚLTIMA, SE ESTÁ CONTRATANDO MAYOR NÚMERO DE RECUPERADORES PARA ZONAS CON ALTO RIESGO CREDITICIO.
TASA DE AGENCIAS CUYA MORA ES MAYOR AL 5%, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° DE AGENCIAS CON MORA > 5% ENTRE EL NÚMERO TOTAL DE AGENCIAS.	Porcentaje	43.24	2016	35	43.48	50	0.2	LA META SE EJECUTÓ AL 86.96%	PARA MEJORAR ESTE INDICADOR SE ESTA TRABAJANDO EN LA MEJORA DE LA EVALUACIÓN CREDITICIA A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN DIFERENCIADAS POR PRODUCTOS. ADEMÁS, SE HA MEJORADO LA ESTRUCTURA INTERNA DE LAS ÁREAS DE ASESORÍA LEGAL Y DE RECUPERACIONES, EN ESTA ÚLTIMA, SE ESTÁ CONTRATANDO MAYOR NÚMERO DE RECUPERADORES PARA ZONAS CON ALTO RIESGO CREDITICIO.
TASA DE CARTERA DE ALTO RIESGO, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA CARTERA ALTO RIESGO ENTRE LA CARTERA BRUTA	Porcentaje	8.32	2016	7.11	7.72	7.94	0.2	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	

	TASA DE RECUPERACIÓN DE CARTERA CASTIGADA Y TRANSFERIDA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL MONTO RECUPERADO EN EL PERÍODO DE CASTIGADO Y TRANSFERIDO ENTRE EL SALDO CASTIGADO Y TRANSFERIDO.	Porcentaje	4.39	2016	7	5	4.13	0.2	LA META SE EJECUTÓ AL 82.61%	PARA MEJORAR ESTE INDICADOR SE ESTÁ TRABAJANDO EN LA MEJORA DE LA EVALUACIÓN CREDITICIA A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN DIFERENCIADAS POR PRODUCTOS. ADEMÁS, SE HA MEJORADO LA ESTRUCTURA INTERNA DE LAS ÁREAS DE ASESORÍA LEGAL Y DE RECUPERACIONES, EN ESTA ÚLTIMA, SE ESTÁ CONTRATANDO MAYOR NÚMERO DE RECUPERADORES PARA ZONAS CON ALTO RIESGO CREDITICIO.
	TASA DE RECUPERACIÓN DE CARTERA VENCIDA Y JUDICIAL, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL MONTO RECUPERADO EN EL PERÍODO DE VENCIDA Y JUDICIAL ENTRE EL SALDO DE VENCIDO Y JUDICIAL.	Porcentaje	38.38	2016	48	46	31.90	0.2	LA META SE EJECUTÓ AL 69.36%	PARA MEJORAR ESTE INDICADOR SE ESTÁ TRABAJANDO EN LA MEJORA DE LA EVALUACIÓN CREDITICIA A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE METODOLOGÍAS DE EVALUACIÓN DIFERENCIADAS POR PRODUCTOS. ADEMÁS, SE HA MEJORADO LA ESTRUCTURA INTERNA DE LAS ÁREAS DE ASESORÍA LEGAL Y DE RECUPERACIONES, EN ESTA ÚLTIMA, SE ESTÁ CONTRATANDO MAYOR NÚMERO DE RECUPERADORES PARA ZONAS CON ALTO RIESGO CREDITICIO.

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	09 IMPULSAR EL USO DE CANALES ALTERNATIVOS DE ATENCIÓN	0.05	ÁREA DE PROYECTOS, ÁREA DE SISTEMAS, ÁREA COMERCIAL DE AHORROS, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES, ÁREA DE SERVICIOS ELECTRONICOS	

INDICADORES	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
	TASA DE OPERACIONES EFECTUADAS EN CANALES DIFERENTES A VENTANILLA	Porcentaje	35.80	2016	40.86	37.25	40.54	0.5	META CUMPLIDA AL 100%	
	TASA DE PAGO DE CRÉDITOS EFECTUADOS EN AGENTES CORRESPONSALES Y KASNET	Porcentaje	12.54	2016	14.74	14	13.49	0.5	LA META, SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	10 OPTIMIZAR GESTIÓN DE VENTA	0.05	GERENTE DE UNIDADES DE NEGOCIO, GERENTES REGIONALES, ÁREA DE CRÉDITOS, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES	



## INDICADORES

Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
PRODUCTIVIDAD PROMEDIO ASESORES DE FINANZAS EMPRESARIALES, SE OBTIENE DIVIDIR EL N° DE CRÉDITOS MYPE COLOCADOS EN EL MES ENTRE EL N° DE ASESORES DE FINANZAS EMPRESARIALES TOTAL	Porcentaje	16.13	2016	20	20	15.17	0.2	LA META SE EJECUTÓ AL 75.87%	DURANTE EL AÑO 2017 SE ESTABLECIÓ LA NUEVA POLÍTICA DE INCENTIVOS PARA LOS ASESORES DE FINANZAS, LA CUAL CONTEMPLA COMPONENTES COMO: CRECIMIENTO EN NÚMERO DE CLIENTES; CRECIMIENTO DE SALDO, RIESGO BAJO, ENTRE OTROS. ESTO ENGLoba UN CUMPLIMIENTO GLOBAL DENOMINADO: INDICE DE CUMPLIMIENTO DE META, Y SOBRE EL CUAL SE ESTÁ TRABAJANDO PARA QUE LA TASA DE ASESORES QUE CUMPLEN CON ESTE INDICE SE VAYA INCREMENTANDO PROGRESIVAMENTE.
PRODUCTIVIDAD PROMEDIO ASESORES DE FINANZAS PERSONALES, SE OBTIENE DIVIDIR EL N° DE CRÉDITOS DE CONSUMO COLOCADOS EN EL MES ENTRE EL N° DE ASESORES DE FINANZAS PERSONALES TOTAL	Unidad	100.81	2016	152	141	106.77	0.2	LA META SE EJECUTÓ AL 75.49%	DURANTE EL AÑO 2017 SE ESTABLECIÓ LA NUEVA POLÍTICA DE INCENTIVOS PARA LOS ASESORES DE FINANZAS, LA CUAL CONTEMPLA COMPONENTES COMO: CRECIMIENTO EN NÚMERO DE CLIENTES; CRECIMIENTO DE SALDO, RIESGO BAJO, ENTRE OTROS. ESTO ENGLoba UN CUMPLIMIENTO GLOBAL DENOMINADO: INDICE DE CUMPLIMIENTO DE META, Y SOBRE EL CUAL SE ESTÁ TRABAJANDO PARA QUE LA TASA DE ASESORES QUE CUMPLEN CON ESTE INDICE SE VAYA INCREMENTANDO PROGRESIVAMENTE.

	PRODUCTIVIDAD PROMEDIO ASESORES DE SERVICIOS FINANCIEROS, SE OBTIENE DIVIDIR EL N° DE DEPÓSITOS NUEVOS EN EL MES ENTRE EL N° DE ASESORES DE SERVICIOS FINANCIEROS TOTAL	Unidad	31.36	2016	40	36	34.18	0.2	LA META SE EJECUTÓ AL 94.93%	SE HA MEJORADO LA POLÍTICA DE INCENTIVOS PARA LOS ASESORES DE SERVICIOS FINANCIEROS EN EL MES DE DICIEMBRE 2017. ELLO MOTIVARÁ A MEJORAR LA GESTIÓN.
	PRODUCTIVIDAD PROMEDIO PERSONAL VENTAS (ASF), SE OBTIENE DIVIDIR EL N° DE PRODUCTOS Y SERVICIOS COLOCADOS EN EL MES ENTRE EL N° DE ASESORES DE SERVICIOS FINANCIEROS (ASF) TOTAL	Unidad	261.04	2016	130	120	247.05	0.2	META CUMPLIDA AL 100%	
	TASA DE FUGA DE CLIENTES DE CRÉDITO, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° DE CLIENTES DE CRÉDITO QUE ABANDONAN LA INSTITUCIÓN ENTRE EL N° DE CLIENTES TARGET DE RENOVACIÓN.	Porcentaje	3	2016	2.50	2.80	3.38	0.2	LA META SE EJECUTÓ AL 82.95%	DURANTE EL AÑO 2017 SE ESTABLECIÓ LA NUEVA POLÍTICA DE INCENTIVOS PARA LOS ASESORES DE FINANZAS, LA CUAL CONTEMPLA COMPONENTES COMO: CRECIMIENTO EN NÚMERO DE CLIENTES; CRECIMIENTO DE SALDO, RIESGO BAJO, ENTRE OTROS. LA FUGA DE CLIENTES IMPACTA NEGATIVAMENTE EN EL INDICADOR DE CRECIMIENTO DE CLIENTES; SIN EMBARGO ESTE SE VE COMPENSADO CON LA CAPTACIÓN DE NUEVOS CLIENTES; TAL ES ASÍ QUE, EN EL 2017, EL PORCENTAJE DE INCREMENTO DEL NÚMERO DE CLIENTES HA SIDO IGUAL AL PORCENTAJE DE INCREMENTO DEL SALDO DE COLOCACIONES.

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	11 OPTIMIZAR INGRESOS Y GASTOS	0.05	GERENTES REGIONALES, GERENTE DE UNIDADES DE NEGOCIO, GESTIÓN ESTRATÉGICA, ÁREA DE LOGÍSTICA, ÁREA DE SERVICIOS ELECTRÓNICOS	

INDICADORES	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
	TASA DE AGENCIAS CON MÁS DE 5 AÑOS DE OPERATIVIDAD QUE CUMPLEN CON GENERAR EVA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° AGENCIAS MAYOR A 5 AÑOS DE OPERATIVIDAD CON EVA POSITIVO ENTRE EL TOTAL DE AGENCIAS MAYOR A 5 AÑOS DE OPERATIVIDAD.	Porcentaje	42.86	2016	55	45.92	39.39	0.25	LA META SE EJECUTO AL 85.79%	EN EL AÑO 2017 SE CREÓ LA GERENCIA DE UNIDADES DE NEGOCIO CON LA FINALIDAD DE MEJORAR LA GESTIÓN DE LAS OFICINAS, SOBRE TODO DE AQUELLAS QUE VIENEN PRESENTANDO RESULTADOS ECONÓMICOS NEGATIVOS.
	TASA DE AGENCIAS RENTABLES, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° DE AGENCIAS RENTABLES ENTRE EL TOTAL DE AGENCIAS	Porcentaje	81.08	2016	90	84.35	80.36	0.25	LA META SE ALCANZO POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	TASA DE EJECUCIÓN DE PRINCIPALES CUENTAS DE GASTOS DE BIENES Y SERVICIOS, SE OBTIENE DE LA SUMATORIA DE GASTOS DE VIGILANCIA, ALQUILERES, SEGUROS Y COMUNICACIONES ENTRE EL TOTAL DE GASTOS DE BIENES Y SERVICIOS.	Porcentaje	42.97	2016	45	45	41.93	0.25	META CUMPLIDA AL 100%	
	TASA DE RECUPERACIÓN DEL COSTO OPERATIVO, SE OBTIENE DE DIVIDIR LOS INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS ENTRE EL TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	Porcentaje	9.01	2016	9.50	9.15	8.74	0.25	LA META SE ALCANZO POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	12 OPTIMIZAR PROCESOS CRÍTICOS DEL NEGOCIO	0.05	GERENTE DE UNIDADES DE NEGOCIO, GERENTES REGIONALES, ÁREA DE CRÉDITOS, ÁREA DE SISTEMAS, UNIDAD DE RIESGOS	

INDICADORES	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
	TASA DE CRÉDITOS MYPE QUE CUMPLE TIEMPO MÁXIMO DE ENTREGA, SE OBTIENE DEL N° DE CRÉDITOS MYPE QUE LOGRARON DESEMBOLSARSE COMO MÁXIMO AL 2º DÍA DE PRESENTADA LA PROPUESTA ENTRE EL N° DE CRÉDITOS MYPE PROPUESTOS EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CRÉDITOS.	Porcentaje	68.74	2016	79	75	71.92	0.5	LA META SE ALCANZO POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	TASA DE CRÉDITOS QUE CUMPLE TIEMPO MÁXIMO DE ENTREGA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° DE CRÉDITOS QUE LOGRARON DESEMBOLSARSE COMO MÁXIMO AL 2º DÍA DE PRESENTADA LA PROPUESTA ENTRE EL N° DE CRÉDITOS PROPUESTOS EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CRÉDITOS	Porcentaje	70.22	2016	77	73	72.57	0.5	LA META SE ALCANZO POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	13 POTENCIAR EL DESARROLLO PROFESIONAL	0.1	ÁREA DE GESTIÓN DE PERSONAS, ÁREA COMERCIAL DE AHORROS, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES	

INDICADORES	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
	HORAS DE CAPACITACIÓN POR ASESOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y RIESGO. SE OBTIENE DEL N° DE HORAS PROMEDIO CAPACITACIÓN POR ASESOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y RIESGO.	Hora	17.52	2016	20	20	13.65	0.5	LA META SE EJECUTO AL 68.26%	EN EL MES DE MARZO 17 LA CIUDAD DE PIURA SE VIO AFECTADA POR LA SALIDA DEL RÍO PIURA. EN VISTA DE ELLO, SE VIERON RESTRINGIDAS ALGUNAS ACTIVIDADES PARA DAR PRIORIDAD A OTRAS. EN EL AÑO 2018 SE RETOMAN LAS CAPACITACIONES A LOS ASESORES DE FINANZAS.
	TASA DE EXCELENCIA, CAPACITACIÓN DE TEMAS DE NEGOCIO, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° DE EVALUACIONES CON NOTA DE EXCELENCIA (DE 15 A 20) ENTRE EL TOTAL DE EVALUACIONES	Porcentaje				80	80	97	0.5	META CUMPLIDA AL 100%

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	14 POTENCIAR EL CLIMA LABORAL	0.1	GERENCIA DE ADMINISTRACIÓN, ÁREA DE GESTIÓN DE PERSONAS, ÁREA DE GESTIÓN ESTRATÉGICA	

INDICADORES	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
	EVALUACIÓN ASCENDENTE, SE OBTIENE DE LA TASA DE EVALUACIONES QUE CUMPLEN MÍNIMO EXIGIDO	Porcentaje	72.89	2016	80	75	75	0.2	META CUMPLIDA AL 100%	
	NIVEL DE FELICIDAD PERSONAL, SE OBTIENE A PARTIR DE LOS RESULTADOS DE ENCUESTA DE FELICIDAD	Porcentaje	70.41	2016	80	73	74	0.2	META CUMPLIDA AL 100%	
	TASA DE CESES, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL NÚMERO DE PERSONAL CESADO/ PROMEDIO PERSONAL VIGENTE	Porcentaje	10.48	2016	10.50	10.50	11.63	0.2	LA META SE EJECUTO AL 90.3%	AUNQUE LA CAJA PIURA MANTIENE UN NIVEL DE CESES POR DEBAJO DEL MERCADO, LA META NO SE PUDO ALCANZAR DEBIDO A QUE FUE MUY OPTIMISTA. EN EL AÑO 2017 SE HA COMENZADO A TRABAJAR EL TEMA DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL, CON LA CONSULTORA EFFECTUS FISHMAN, CON LA FINALIDAD DE AFIANZAR LOS VALORES Y CONTRIBUIR A LA MEJORA DEL CLIMA LABORAL.
	TASA DE REMUNERACIÓN VARIABLE, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA REMUNERACIÓN VARIABLE ENTRE LA REMUNERACIÓN TOTAL.	Porcentaje	19.76	2016	24	21	21.76	0.2	META CUMPLIDA AL 100%	
	TASA DE SUELDO COMPETITIVO POR ASESOR, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° ASESORES > 3 AÑOS QUE POSEEN UN INGRESO SUPERIOR A S/. 2.5 M ENTRE EL TOTAL DE ASESORES	Porcentaje	59.76	2016	62	60	62.19	0.2	META CUMPLIDA AL 100%	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	15 POTENCIAR EL DESARROLLO DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN	0.1	ÁREA DE SEGURIDAD Y CONTINUIDAD, ÁREA DE SISTEMAS - PRODUCCIÓN	

	Descripción	Unidad de medida	Línea base	Año base	Meta final	Meta a la fecha final del periodo reportado	Valor alcanzado de la meta a la fecha final del periodo reportado	Prioridad	Problemas presentados	Acciones adoptadas para superar los problemas
INDICADORES	PROMEDIO DE ATENCIÓN DE REQUERIMIENTOS, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° DE REQUERIMIENTOS ATENDIDOS EN EL PLAZO ENTRE LOS DÍAS NECESARIOS PARA LA ATENCIÓN	Unidad			2.67	3.33	2.57	0.5	META CUMPLIDA AL 100%	POR SER INDICADOR NUEVO, NO SE TIENE INFORMACIÓN DEL AÑO BASE 2016.
	TASA DE REQUERIMIENTOS ATENDIDOS, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° DE REQUERIMIENTOS ATENDIDOS ENTRE EL N° DE REQUERIMIENTOS TOTALES.	Porcentaje			72	68.57	74	0.5	META CUMPLIDA AL 100%	POR SER INDICADOR NUEVO, NO SE TIENE INFORMACIÓN DEL AÑO BASE 2016.

#### Notas:

(1) Se necesita asignar a cada objetivo estratégico e indicador una prioridad, que vaya desde 0.01 a 1.00, donde 0.01 indica menos prioritario y 1.00 más prioritario. La suma de todos los valores de prioridad de los indicadores de cada objetivo estratégico debe sumar 1. Asimismo, la suma de todos los valores de prioridad de los objetivos estratégicos debe sumar 1.00.

(2) Meta prevista correspondiente al final del horizonte temporal del PEI.

(3) Si el objetivo estratégico solo tiene un indicador, corresponde colocar en la prioridad del indicador el valor 1.00.

#### Comentarios:

### FORMATO N° 3 - OBRAS

Tipo de obras registradas	N° de obras en ejecución al inicio del período reportado	N° de obras paralizadas al inicio del período reportado	N° de obras cuya ejecución fue iniciada durante el período reportado	N° de Obras registradas en INFObras al final del período reportado	N° de obras que cuentan con código SNIP al final del período reportado	Obras en ejecución a la fecha final del período reportado (*)	Obras paralizadas a la fecha final del período reportado	N° de obras concluidas a la fecha final del período reportado	N° de obras concluidas liquidadas a la fecha final del período reportado	Monto obras según expediente técnico, al final del período reportado (S/.)	Monto ejecutado a la fecha final del período reportado (Total S/.) (**)	Monto ejecutado en las obras paralizadas, a la fecha final del período reportado (Total S/.)	N° de estudios de preinversión al final del período reportado	Costo de estudios de preinversión al final del período reportado	N° de obras que se encuentran en fase de 'elaboración de expediente técnico' al final del período reportado	N° obras con adicionales superiores al 15%
Obras por administración directa																
Obras por contrata	3	0	1	4	0	0	0	4	4	3638772	3400809.11	0	0	0	0	1
Asociación Pública Privada																
Obras por impuesto																
Organismo internacional																
Núcleos ejecutores																

#### Notas:

- (1) Incluye obras que estuvieron paralizadas al inicio del periodo reportado y que fueron retomadas durante el periodo reportado.
- (2) No incluir montos desembolsados en las obras que se encuentran paralizadas.
- (3) Estudios referidos a proyectos de obras que solo llegaron hasta la fase de preinversión.
- (4) Obras no iniciadas que cuentan con expediente técnico aprobado o en proceso de elaboración.

#### Comentarios:



**Formato N° 4 - Personal**

Régimen legal	Cantidad de personal al inicio del periodo reportado	Cantidad de personal al final del periodo reportado	Gasto total en personal al inicio del periodo reportado (S/)(1)	Gasto total en personal al final del periodo reportado (S/)
Decreto Legislativo N° 276 - Carrera administrativa				
Decreto Legislativo N° 728 - Régimen de la actividad privada	2621	2857	14352463.18	15477274.12
Decreto Legislativo N° 1057 - Contrato Administrativo de Servicios				
Ley N° 29444 - Carrera pública magisterial				
Ley N° 23733 y Ley N° 30220 - Docentes universitarios				
Ley N° 23536 - Profesionales de la salud				
Ley N° 28561 - Asistenciales de salud				
Ley N° 29277 - Magistrados				
Decreto Legislativo N° 052-1981 - Fiscales				
Ley N° 28091 - Diplomáticos				
Ley N° 29709 - Servidores Penitenciarios				
Ley N° 28359 - Militares y Policías				
Decreto Legislativo N° 1024 - Gerentes públicos				
Decreto Legislativo N° 25650 - Fondo de apoyo gerencial				
Ley N° 30057 - Ley del Servicio Civil				
Convenios de administración con PNUD				
Obreros				
Servicios de terceros				
Locación de servicios				
Otros				

**Nota:**

(1) Información a la fecha final del periodo anterior a que el Titular de la entidad estuvo obligado a presentar Informe.

**Comentarios:**

**FORMATO N° 5 - PROYECTOS DE INVERSIÓN PÚBLICA**

Código SNIP	Denominación del proyecto	Fecha de declaración de viabilidad	Objetivo / Finalidad	Monto total de inversión del proyecto (*)	Monto total de inversión según última modificación realizada (cuando corresponda)	Motivo de variación de presupuesto	Fecha de inicio planificada	Fecha fin planificada	Estado	Iniciado por la gestión	Fecha de inicio real	Fecha fin real (cuando corresponda)
	ACONDICIONAMIENTO DE NUEVO LOCAL PARA FUNCIONAMIENTO DE AGENCIA LA MOLINA - CMAC PIURA SAC	24/10/2016	ACONDICIONAMIENTO DE NUEVO LOCAL PARA FUNCIONAMIENTO DE AGENCIA LA MOLINA - CMAC PIURA SAC	583101.21	582452.96	ADICIONALES PRESENTADOS EN LA EJECUCIÓN DE LA OBRA	15/12/2016	13/02/2017	INVERSIÓN	Sí	15/12/2016	09/03/2017
COMPONENTES	Descripción del componente del proyecto	Unidad de medida de la meta	Avance físico al inicio del periodo reportado	Meta física prevista al final del periodo reportado	Avance físico alcanzado al final del periodo reportado	Costo previsto al final del periodo reportado	Costo ejecutado al final del periodo reportado	Problemas presentados	Acción correctiva	Comentarios		
	ACONDICIONAMIENTO DE NUEVO LOCAL PARA FUNCIONAMIENTO DE AGENCIA LA MOLINA - CMAC PIURA SAC	Unidad	0	100	100	553248.77	582452.96			OBRA FINALIZADA		

Código SNIP	Denominación del proyecto	Fecha de declaración de viabilidad	Objetivo / Finalidad	Monto total de inversión del proyecto (*)	Monto total de inversión según última modificación realizada (cuando corresponda)	Motivo de variación de presupuesto	Fecha de inicio planificada	Fecha fin planificada	Estado	Iniciado por la gestión	Fecha de inicio real	Fecha fin real (cuando corresponda)
	REMODELACION DE AGENCIA SORITOR DE CMAC PIURA SAC	28/06/2017	REMODELACION DE AGENCIA SORITOR DE CMAC PIURA SAC	243765.31	243765.31		03/08/2017	17/09/2017	INVERSIÓN	Sí	03/08/2017	16/09/2017
COMPONENTES	Descripción del componente del proyecto	Unidad de medida de la meta	Avance físico al inicio del periodo reportado	Meta física prevista al final del periodo reportado	Avance físico alcanzado al final del periodo reportado	Costo previsto al final del periodo reportado	Costo ejecutado al final del periodo reportado	Problemas presentados	Acción correctiva	Comentarios		
	OBRA DE REMODELACION DE AGENCIA SORITOR DE CMAC PIURA SAC	Unidad	0	100	100	243765.31	243765.31			OBRA FINALIZADA		

Código SNIP	Denominación del proyecto	Fecha de declaración de viabilidad	Objetivo / Finalidad	Monto total de inversión del proyecto (*)	Monto total de inversión según última modificación realizada (cuando corresponda)	Motivo de variación de presupuesto	Fecha de inicio planificada	Fecha fin planificada	Estado	Iniciado por la gestión	Fecha de inicio real	Fecha fin real (cuando corresponda)
	REMODELACION DE NUEVA SEDE DE AG. BAGUA GRANDE	10/05/2016	REMODELACION DE NUEVA SEDE DE AG. BAGUA GRANDE	2241066.24	2060835.49	ADICIONALES, DEDUCTIVOS Y REAJUSTES PRESENTADOS EN LA EJECUCION DE LA OBRA	02/07/2016	29/12/2016	INVERSIÓN	Sí	02/07/2016	26/01/2017

COMPONENTES	Descripción del componente del proyecto	Unidad de medida de la meta	Avance físico al inicio del período reportado	Meta física prevista al final del período reportado	Avance físico alcanzado al final del período reportado	Costo previsto al final del período reportado	Costo ejecutado al final del período reportado	Problemas presentados	Acción correctiva	Comentarios
	OBRA DE REMODELACION DE NUEVA SEDE DE AG. BAGUA GRANDE	Unidad	64.74	100	100	2016959.62	2060835.49			

Código SNIP	Denominación del proyecto	Fecha de declaración de viabilidad	Objetivo / Finalidad	Monto total de inversión del proyecto (*)	Monto total de inversión según última modificación realizada (cuando corresponda)	Motivo de variación de presupuesto	Fecha de inicio planificada	Fecha fin planificada	Estado	Iniciado por la gestión	Fecha de inicio real	Fecha fin real (cuando corresponda)
	REMODELACION SEDE AGENCIA MANCORA	18/07/2016	REMODELACION SEDE AGENCIA MANCORA	570839.24	513755.35	ADICIONALES Y ARBITRAJE	08/09/2016	15/01/2017	INVERSIÓN	SÍ	08/09/2016	09/02/2017
COMPONENTES	Descripción del componente del proyecto	Unidad de medida de la meta	Avance físico al inicio del período reportado	Meta física prevista al final del período reportado	Avance físico alcanzado al final del período reportado	Costo previsto al final del período reportado	Costo ejecutado al final del período reportado	Problemas presentados	Acción correctiva	Comentarios		
	REMODELACION SEDE AGENCIA MANCORA	Unidad	44.41	100	100	513755.35	513755.35			OBRA FINALIZADA		

#### Notas:

- (1) Monto de la declaratoria de viabilidad consignado en el Banco de Proyectos del Sistema Nacional de Inversión Pública.
- (2) En caso se haya previsto que la ejecución del Proyecto de Inversión Pública comprende más de un ejercicio presupuestal, se deberá considerar el monto estimado acumulado al cierre del período reportado.
- (3) En caso la ejecución del Proyecto de Inversión Pública comprenda más de un ejercicio presupuestal, se deberá considerar el monto ejecutado acumulado al cierre del período reportado.

#### Comentarios: