Formato N° 1 - Datos generales de la entidad

Nombre de la entidad:	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO DE PIURA S.A..-CMAC
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:	01/01/2016
Fecha de fin del periodo reportado:	31/12/2016
Fecha de presentación:	29/05/2017 10:41:09 a.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..-CMAC	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..-CMAC	LIZAMA PANTA EDGAR ALONSO	DNI	43392159	01/09/2016	1, 2, 3, 4 y 5

Comentarios (2):

EN EL CASO DE LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DE 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 NÚÑEZ - GERENTE DE ADMINISTRACIÓN (DESIGNADO COMO REPRESENTANTE PARA EFECTOS DE LA RENDICIÓN DE CUENTAS - PERÍODO 2016)

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).	**( ) Si ( ) No (X) 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)	**( ) Fase prospectiva ( ) Fase estratégica ( ) 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)	**( ) Si ( ) No ( ) No aplica**	Informe técnico:		Fecha de informe:	-	Comentarios:	
4. ¿La entidad que dirige cuenta con un PEI aprobado?	**(X) Si ( ) No**	Documento de aprobación:	ACTA DE LA SESIÓN DE DIRECTORIO DE LA CMAC PIURA S.A.C. N° 045-2015	Fecha de aprobación:	29/12/2015	Año inicio:	2016
5. ¿El PEI aprobado, fue remitido al CEPLAN, conforme lo estipula la Cuarta Disposición Final Transitoria de la Directiva N° 001-2014-CEPLAN?	**( ) Si (X) No**	Documento de remisión:		Fecha de documento:	-	Comentarios:	COMO SE INDICA EN LA PREGUNTA 1, LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DE PIURA NO SE ENCUENTRA DENTRO DEL ALCANCE DEL CEPLAN
6. ¿La entidad que dirige cuenta con un POI aprobado?	**(X) Si ( ) No**	Documento de aprobación:	ACTA DE LA SESIÓN DE DIRECTORIO DE LA CMAC PIURA S.A.C. N° 045-2015	Fecha de aprobación:	29/12/2015	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	FORTALECER EL PATRIMONIO	0.05	GERENCIA MANCOMUNADA, GERENCIAS REGIONALES, Y UNIDAD DE RIESGOS	

	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	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS (ROA), SE OBTIENE DE DIVIDIR LA UTILIDAD NETA ENTRE EL TOTAL ACTIVO PROMEDIO	Porcentaje	1.65	2015	2.15	1.80	1.74	0.25	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	RENTABILIDAD DE COLOCACIONES (ROP), SE OBTIENE DE DIVIDIR LA UTILIDAD NETA ENTRE LAS COLOCACIONES PROMEDIO	Porcentaje	2.26	2015	2.86	2.45	2.36	0.25	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	CAPITAL GLOBAL BASILEA II, SE OBTIENE DE DIVIDIR LOS ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO ENTRE LA DIFERENCIA DEL PATRIMONIO EFECTIVO Y LA DEUDA SUBORDINADA.	Porcentaje	14.54	2015	16	15.52	15.05	0.25	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	RENTABILIDAD FINANCIERA (ROE), SE OBTIENE DE DIVIDIR LA UTILIDAD NETA ENTRE TOTAL PATRIMONIO PROMEDIO	Porcentaje	13.80	2015	15.29	13.94	13.48	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	OPTIMIZAR RECURSOS OPERACIONALES	0.05	GERENCIA MANCOMUNADA, GERENTES REGIONALES, GESTIÓN DE PERSONAS, GESTIÓN ESTRATÉGICA Y LOGÍSTICA	

	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	COSTO OPERATIVO, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA SUMA DE GASTOS ADMINISTRATIVOS MÁS DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ENTRE LAS COLOCACIONES PROMEDIO	Porcentaje	12.28	2015	12	12.10	12.78	0.5	LA META SE ALCANZÓ AL 94.70%. EL INCREMENTO DE LAS COLOCACIONES SE HA DADO A PARTIR DE LA SEGUNDA MITAD DEL PERÍODO 2016, POR LO QUE EL PROMEDIO DE COLOCACIONES, AÚN NO ES LO SUFICIENTEMENTE FUERTE PARA GENERAR UN MEJOR INDICADOR.	CON EL INCREMENTO DE LAS COLOCACIONES EN MAYOR PORCENTAJE QUE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS, ESTE INDICADOR MEJORARÁ PARA LOS SIGUIENTES PERÍODOS.
	GASTOS DE PERSONAL SOBRE TOTAL DE INGRESOS	Porcentaje	29.11	2015	29.39	28.71	29.37	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	AUMENTAR SATISFACCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES	0.06	GERENTES REGIONALES, ÁREA COMERCIAL DE AHORROS, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES, MARKETING	

	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	TASA DE FUGA DE CLIENTES MICROEMPRESA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL NÚMERO DE CLIENTES DE CRÉDITO MICROEMPRESA QUE ABANDONAN LA INSTITUCIÓN ENTRE EL NÚMERO DE CLIENTES MICROEMPRESAS TARGET DE RENOVACIÓN	Porcentaje	3.21	2015	1.77	3.13	3.63	0.5	LA META SE CUMPLIÓ POR DEBAJO DEL 90%. DEBIDO A LA ALTA COMPETENCIA, EXISTE UNA MAYOR DESERCIÓN DE CLIENTES DE CRÉDITOS	- SEGUIMIENTO POR PARTE DEL ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS A TRAVÉS DE CAMPAÑAS DE RECUPERACIÓN DE EX CLIENTES. - IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO DE BI (INTELIGENCIA DE NEGOCIOS) PARA HACER EL SEGUIMIENTO APROPIADO DE FORMA AUTOMATIZADA. - INCENTIVOS ECONÓMICOS PARA LOS ASESORES DE FINANZAS ALINEADO A LA RECUPERACIÓN DE EX CLIENTES.
	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	8.22	2015	8.90	8.70	8.76	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	AUMENTAR EL IMPACTO DE OFERTA DE VALOR	0.06	GERENTES REGIONALES, ÁREA COMERCIAL DE AHORROS, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES, MARKETING	

	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	NIVEL ATRIBUTO RÁPIDEZ Y CORDIALIDAD CLIENTES DE CRÉDITO, SE OBTIENE A TRAVÉS DE LA TASA DE EVALUACIÓN DE EXPERIENCIA DE COMPRA DE CLIENTES DE CRÉDITO CON PUNTUACIÓN MÁXIMA DE 5	Porcentaje	49.18	2015	67.26	56.80	55.71	0.5	LA META SE CUMPLIÓ AL 98.08%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	N° PRODUCTOS POR CLIENTE, SE OBTIENE DEL PROMEDIO DE N° DE PRODUCTOS POR CADA CLIENTE DE LA INSTITUCIÓN	Unidad	1.27	2015	1.33	1.31	1.26	0.5	LA META SE CUMPLIÓ AL 97.36%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	AUMENTAR EL NÚMERO DE CLIENTES	0.06	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 MICROEMPRESA TOTAL, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA DIFERENCIA DEL N° CLIENTES MICROEMPRESA PERÍODO ACTUAL Y LOS DEL PERÍODO ANTERIOR ENTRE EL N° CLIENTES MICROEMPRESA PERÍODO ANTERIOR.	Porcentaje	5.76	2015	20.03	20.89	18.01	0.34	LA META SE CUMPLIÓ POR DEBAJO DEL 90%. DEBIDO A LA ALTA COMPETENCIA, EXISTE UNA MAYOR DESERCIÓN DE CLIENTES MICROEMPRESA	- SEGUIMIENTO POR PARTE DEL ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS A TRAVÉS DE CAMPAÑAS DE RECUPERACIÓN DE EX CLIENTES. - IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO DE BI (INTELIGENCIA DE NEGOCIOS) PARA HACER EL SEGUIMIENTO APROPIADO DE FORMA AUTOMATIZADA. - INCENTIVOS ECONÓMICOS PARA LOS ASESORES DE FINANZAS ALINEADO AL INCREMENTO DEL NÚMERO DE CLIENTES.
	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	16.81	2015	10	10	16.70	0.33	META CUMPLIDA AL 100%	
	INCREMENTO NETO DE CLIENTES DE CRÉDITO, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA DIFERENCIA DEL N° CLIENTES PERÍODO ACTUAL Y LOS DEL PERÍODO ANTERIOR ENTRE EL N° CLIENTES PERÍODO ANTERIOR.	Porcentaje	4.16	2015	4.76	6.97	16.74	0.33	META CUMPLIDA AL 100%	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	CONTROLAR EL COSTO POR RIESGO	0.05	GERENTE DE CRÉDITOS, GERENTES REGIONALES, JEFES DE RECUPERACIONES, JEFE DEL ÁREA LEGAL, UNIDAD DE RIESGOS	

	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	RECUPERACIÓN DE CASTIGO, COMPRENDE EL MONTO DE CARTERA RECUPERADA EN EL AÑO	Unidad	7.59	2015	7.67	9.66	12.48	0.25	LA META SE CUMPLIÓ AL 100%	
	TASA DE GASTO DE PROVISIÓN, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL GASTO DE PROVISIÓN ENTRE LOS INGRESOS POR COLOCACIONES.	Porcentaje	15.32	2015	12.77	14.26	14.39	0.25	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	COBERTURA DE PROVISIONES, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA PROVISIÓN DE LA CARTERA ENTRE LA CARTERA DE ALTO RIESGO	Porcentaje	89.67	2015	99.71	88.47	86.52	0.25	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	CARTERA CASTIGADA Y VENDIDA, COMPRENDE EL MONTO DE LA CARTERA CASTIGADA Y VENDIDA EN EL AÑO	Unidad	73.21	2015	60	60	36.23	0.25	LA META SE CUMPLIÓ AL 100%	

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

	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	RENTABILIDAD OPERATIVA, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA UTILIDAD NETA ENTRE LOS INGRESOS FINANCIEROS	Porcentaje	10.13	2015	12.43	10.82	10.52	0.2	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA, SE OBTIENE DE DIVIDIR LOS DEPÓSITOS ENTRE LAS COLOCACIONES	Porcentaje	1.17	2015	1.08	1.10	1.07	0.2	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	TASA DE INGRESOS POR COLOCACIONES, SE OBTIENE DE DIVIDIR LOS INGRESOS POR COLOCACIONES ENTRE LA CARTERA VIGENTE PROMEDIO	Porcentaje	23.45	2015	24.22	24.06	23.62	0.2	LA META SE ALCANZÓ POR ENCIMA DEL 95%. SE CONSIDERA COMO META ALCANZADA.	
	TASA DEL COSTO DE FINANCIAMIENTO, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA SUMA DE LOS GASTOS FINANCIEROS DE LOS DEPÓSITOS MÁS EL FONDO DE SEGUROS DE DEPÓSITOS Y LOS GASTOS FINANCIEROS DE ADEUDADOS ENTRE LAS COLOCACIONES PROMEDIO	Porcentaje	4.67	2015	4.48	4.70	4.54	0.2	LA META SE CUMPLIÓ AL 100%	
	TASA DE INGRESOS NO FINANCIEROS, SE OBTIENE DE DIVIDIR LOS INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS ENTRE LA UTILIDAD NETA	Porcentaje	45.51	2015	46.95	52.64	46.45	0.2	EL CUMPLIMIENTO DE ESTE INDICADOR HA SIDO MENOR AL 90%. LA META DE UTILIDAD SE HA ALCANZADO AL 98%, SIN EMBARGO LOS INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS NO HAN CONTRIBUIDO EN GRAN MEDIDA A LA GENERACIÓN DE ESTA UTILIDAD.	EL INCREMENTO DE LAS COLOCACIONES EN 23.71% HAN CONTRIBUIDO A UNA MAYOR GENERACIÓN DE INGRESOS, LO QUE HA LLEVADO A GENERAR UNA UTILIDAD DE S/. 52.2 MILLONES. ESTO HA HECHO QUE LA GENERACIÓN DE LA UTILIDAD NO DEPENDA EN MAYOR MEDIDA DE LOS INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS.

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

1	MEJORAR DESARROLLO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	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 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
% VENTAS DE NUEVOS PRODUCTOS, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° DE NUEVOS PRODUCTOS VENDIDOS ENTRE EL TOTAL DE PRODUCTOS VENDIDOS	Porcentaje	9.41	2015	10.35	9.70	8.28	0.5	LA META SE CUMPLIÓ AL 85.36%. BAJA PROMOCIÓN DE LOS NUEVOS PRODUCTOS.	EL PROPÓSITO DE ESTE INDICADOR ES INCREMENTAR LA VENTA (SALDO DE COLOCACIONES) A TRAVÉS DE LA PUESTA EN MARCHA DE NUEVOS PRODUCTOS; SIN EMBARGO, LA BAJA PROMOCIÓN DE LOS PRODUCTOS NUEVOS, NO HA SIDO OBSTÁCULO PARA INCREMENTAR EL SALDO DE COLOCACIONES EN 23.71%. ESTO SE HA LOGRADO: -FOMENTANDO LOS PRODUCTOS ACTUALES, LOS CUALES SON UNA GAMA BASTANTE DIVERSIFICADA.
N° DE NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, SE OBTIENE DEL N° DE NUEVOS PRODUCTOS LANZADOS EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES	Unidad	6	2015	5	5	5	0.5	META CUMPLIDA AL 100%	

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

	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	TASA DE CRÉDITOS QUE CUMPLE TIEMPO MÁXIMO DE ENTREGA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° DE CRÉDITOS QUE LOGRARON DESEMBOLSARSE CÓMO MÁXIMO AL 2° DÍA DE PRESENTADA LA PROPUESTA ENTRE EL N° DE CRÉDITOS PROPUESTOS EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CRÉDITOS	Porcentaje	67.52	2015	74	70	70.22	0.5	META CUMPLIDA AL 100%	
	TASA DE CRÉDITOS MICROEMPRESA QUE CUMPLE TIEMPO MÁXIMO DE ENTREGA, SE OBTIENE DEL N° DE CRÉDITOS MICROEMPRESA QUE LOGRARON DESEMBOLSARSE COMO MÁXIMO AL 2° DÍA DE PRESENTADA LA PROPUESTA ENTRE EL N° DE CRÉDITOS MICROEMPRESA PROPUESTOS EN EL SISTEMA DE GESTIÓN DE CRÉDITOS.	Porcentaje	70.54	2015	79	73	72.68	0.5	META CUMPLIDA AL 100%	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	AUMENTAR PARTICIPACIÓN DE MERCADO	0.07	GERENTE DE CRÉDITOS, GERENTES REGIONALES, ÁREA COMERCIAL DE AHORROS, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES, ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES	

	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 SALDO DE COLOCACIONES, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE COLOCACIONES ENTRE EL SALDO DE COLOCACIONES PERÍODO ANTERIOR	Porcentaje	2.66	2015	10	10	23.71	0.25	META CUMPLIDA AL 100%	
	INCREMENTO DEL SALDO DE COLOCACIONES MICROEMPRESAS, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE COLOCACIONES MICROEMPRESA ENTRE EL SALDO DE COLOCACIONES MICROEMPRESA PERÍODO ANTERIOR	Porcentaje	3.42	2015	20.03	26.93	25	0.25	LA META SE CUMPLIÓ AL 92.82%. EL SALDO DE LOS CRÉDITOS MICROEMPRESA SE INCREMENTARON EN 25%, SIENDO EL MAYOR CRECIMIENTO NOMINAL OBTENIDO EN TODA LA HISTORIA DE CAJA PIURA, SIN EMBARGO, LA META ERA AÚN MÁS ALTA.	- EL ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS, SE DIVIDIÓ EN: ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES Y ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES. ELLO CON LA FINALIDAD DE GESTIONAR MEJOR LOS TIPOS DE PRODUCTOS RELACIONADOS CON CADA ÁREA COMERCIAL. - CAMBIO EN EL PROCESO DE INDUCCIÓN DEL PERSONAL DE CRÉDITOS RECIÉN INGRESADOS. - POLÍTICA DE INCENTIVOS ALINEADA AL INCREMENTO DEL SALDO DE LOS CRÉDITOS MICROEMPRESA.
	PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE CARTERA MICROEMPRESAS, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL MONTO DE LA CARTERA MICROEMPRESA ENTRE EL TOTAL DE LA CARTERA A NIVEL DE MERCADO IMIFS	Porcentaje	5.42	2015	9.59	6.94	6.05	0.25	META ALCANZADA POR DEBAJO DEL 90% DEBIDO A LA FUERTE COMPETENCIA EN EL SECTOR	- EL ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS, SE DIVIDIÓ EN: ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS EMPRESARIALES Y ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS PERSONALES. ELLO CON LA FINALIDAD DE GESTIONAR MEJOR LOS TIPOS DE PRODUCTOS RELACIONADOS CON CADA ÁREA COMERCIAL. - CAMBIO EN EL PROCESO DE INDUCCIÓN DEL PERSONAL DE CRÉDITOS RECIÉN INGRESADOS. - POLÍTICA DE INCENTIVOS ALINEADA AL INCREMENTO DEL SALDO DE LOS CRÉDITOS MICROEMPRESA. - APERTURA DE OFICINAS EN ZONAS DE BAJA BANCARIZACIÓN.

	INCREMENTO DEL SALDO DE AHORROS, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL SALDO DE AHORROS ENTRE EL SALDO DE AHORROS PERÍODO ANTERIOR.	Porcentaje	4.19	2015	9	5.55	12.98	0.25	META CUMPLIDA AL 100%	

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

	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	TASA DE CARTERA DE ALTO RIESGO, SE OBTIENE DE DIVIDIR LA CARTERA ALTO RIESGO ENTRE LA CARTERA BRUTA	Porcentaje	8.14	2015	7.81	7.45	8.32	0.25	LA META SE CUMPLIÓ AL 89.53%. LA AGRESIVA COMPETENCIA HA CONTRIBUIDO AL SOBREENDEUDAMIENTO DE LOS CLIENTES DE CAJA PIURA, QUIENES HAN TENIDO PROBLEMAS DE PAGO, LO QUE FINALMENTE DEVIENE EN EL INCREMENTO DE LA CARTERA EN RIESGO.	- MEJORA EN EL SERVICIO AL CLIENTE PARA CONTRIBUIR A LA FIDELIZACIÓN DE LOS MISMOS Y QUE SOLO TRABAJEN CON LA CAJA PIURA, A TRAVÉS DEL PROYECTO DE CALIDAD DE SERVICIO. - SEGMENTACIÓN DE LOS ASESORES DE FINANZAS POR TIPO DE PRODUCTO. - ESPECIALIZACIÓN DE LOS ASESORES DE ACUERDO AL TIPO DE PRODUCTO ASIGNADO. - CAMBIO DEL PROCESO DE INDUCCIÓN PARA EL PERSONAL DE CRÉDITOS NUEVO.
	TASA DE AGENCIAS QUE TIENEN MORA MAYOR A 8 DÍAS POR DEBAJO DEL 7%, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° AGENCIAS QUE CUMPLEN META DE CARTERA CON MORA > 8 DÍAS ENTRE EL TOTAL DE AGENCIAS.	Porcentaje	63.06	2015	76.27	62.50	64.86	0.25	META CUMPLIDA AL 100%	
	TASA DE ASESORES QUE TIENE MORA MAYOR A 30 DÍAS, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° ASESORES QUE CUMPLEN META DE CARTERA CON MORA > A 30 DÍAS >= 5% ENTRE EL TOTAL DE ASESORES	Porcentaje	74.82	2015	91.30	82.81	76.71	0.25	LA META SE CUMPLIÓ AL 92.64%	- SEGMENTACIÓN DE LOS ASESORES DE FINANZAS POR TIPO DE PRODUCTO. - ESPECIALIZACIÓN DE LOS ASESORES DE ACUERDO AL TIPO DE PRODUCTO ASIGNADO. - CAMBIO DEL PROCESO DE INDUCCIÓN PARA EL PERSONAL DE CRÉDITOS NUEVO.
	TASA DE RECUPERACIÓN DE CASTIGOS CARTERA MICROEMPRESA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL MONTO RECUPERADO DE MICROEMPRESA CASTIGADA ENTRE LA CARTERA MICROEMPRESA CASTIGADA EN EL AÑO	Porcentaje	37.02	2015	40	40	83.83	0.25	META CUMPLIDA AL 100%	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	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	

	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	HORAS DE CAPACITACIÓN POR ASESOR, SE OBTIENE DEL N° DE HORAS PROMEDIO CAPACITACIÓN POR ASESOR.	Unidad	11.37	2015	30	20	17.52	0.5	LA META SE CUMPLIÓ AL 87.59%. LA MEJORA DEL INDICADOR HA SIDO BASTANTE IMPORTANTE CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR; SIN EMBARGO, LA META PARA EL AÑO 2016 HA SIDO MUY OPTIMISTA.	- FORTALECIMIENTO DEL ÁREA DE GESTIÓN DE PERSONAS. - MEJORA EN EL PROGRAMA DE INDUCCIÓN. - IMPLEMENTACIÓN DE LA PLATAFORMA E-LEARNING. PARA CAPACITACIÓN.
	TASA DE EXCELENCIA CAPACITACIÓN DE LAS ÁREAS DE NEGOCIO, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° DE CURSOS CON NOTA DE EXCELENCIA (DE 18 A 20) ENTRE EL TOTAL DE CURSOS	Porcentaje	50	2015	60	60	73	0.5	META CUMPLIDA AL 100%	

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

	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	NÚMERO DE CESES, SE OBIENE DE DIVIDIR EL NÚMERO DE PERSONAL CESADO/ PROMEDIO PERSONAL VIGENTE	Porcentaje	13.55	2015	9.01	10.84	10.48	0.25	META CUMPLIDA AL 100%	
	NIVEL DE FELICIDAD PERSONAL, SE OBTIENE A PARTIR DE LOS RESULTADOS DE ENCUESTA DE FELICIDAD	Porcentaje	65.60	2015	75	67	70.41	0.25	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	63.80	2015	70	65.30	59.76	0.25	LA META SE CUMPLIÓ AL 91.5%. EL MAYOR NÚMERO DE ASESORES QUE PASAN A CUMPLIR 3 AÑOS LABORANDO SE HA INCREMENTADO DE MANERA IMPORTANTE, POR LO TANTO, SIENDO ÉSTE LA BASE PARA EL CÁLCULO DEL INDICADOR, SU INCREMENTO HA CONTRIBUIDO A LA DISMINUCIÓN DEL INDICADOR.	- ACTUALIZACIÓN DE LA POLÍTICA DE INCENTIVOS. - MEJORA DE LA PARTICIPACIÓN DE LA REMUNERACIÓN VARIABLE EN LA ESTRUCTURA REMUNERATIVA TOTAL.
	EVALUACIÓN SUBORDINADO - JEFE INMEDIATO, SE OBTIENE DE LA TASA DE EVALUACIONES QUE CUMPLEN MÍNIMO EXIGIDO	Porcentaje	59.84	2015	72.50	68.33	72.89	0.25	META CUMPLIDA AL 100%	

N°	Objetivo Estratégico	Prioridad según importancia	Unidad orgánica o dependencia responsable del cumplimiento del Objetivo Estratégico.	Comentarios
1	MEJORAR SOPORTE DE COMUNICACIÓN	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 MENSUAL DE INTERRUPCIONES DE COMUNICACIONES EN EL AÑO, SE OBTIENE DEL REPORTE DEL ÁREA DE SEGURIDAD Y CONTINUIDAD	Unidad	2.80	2015	2	2.30	1	0.5	META CUMPLIDA AL 100%	
	TASA DE INCIDENTES RESUELTOS EN TIEMPO POR EL ÁREA DE PRODUCCIÓN, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL NÚMERO DE INCIDENTES RESUELTOS EN TIEMPO PREVISTO ENTRE EL TOTAL DE INCIDENTES.	Porcentaje	90.21	2015	94	91.50	96.38	0.5	META CUMPLIDA AL 100%	

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

	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	TASA DE RECUPERACIÓN DEL COSTO OPERATIVO, SE OBTIENE DE DIVIDIR LOS INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS ENTRE EL TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	Porcentaje	8.78	2015	11.12	10.71	9.01	0.25	LA META SE CUMPLIÓ AL 84.15%. EL OBJETIVO ES QUE PROGRESIVAMENTE LOS INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS LOGREN CUBRIR UNA PARTE IMPORTANTE DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS. EL INDICADOR HA SIDO MAYOR AL OBTENIDO EN EL AÑO 2015; POR LO QUE, LA META PARA EL AÑO 2016 HA SIDO BASTANTE OPTIMISTA.	EL INCREMENTO DEL GASTO ADMINISTRATIVO HA SIDO COBERRTURADO POR LA MAYOR GENERACIÓN DE INGRESOS POR COLOCACIONES
	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	47.73	2015	63.64	54.95	42.86	0.25	LA META SE CUMPLIÓ AL 78%. EL PRINCIPAL PROBLEMA DE LAS AGENCIAS MAYORES A 5 AÑOS DE OPERATIVIDAD HA SIDO EL GASTO POR PROVISIÓN DE CARTERA, OCASIONANDO QUE ESTAS DISMINUYAN SU RENTABILIDAD.	- SEGMENTACIÓN DE LOS ASESORES DE FINANZAS POR TIPO DE PRODUCTO. - ESPECIALIZACIÓN DE LOS ASESORES DE ACUERDO AL TIPO DE PRODUCTO ASIGNADO. - CAMBIO DEL PROCESO DE INDUCCIÓN PARA EL PERSONAL DE CRÉDITOS NUEVO.
	TASA DE AGENCIAS RENTABLES, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL N° DE AGENCIAS RENTABLES ENTRE EL TOTAL DE AGENCIAS	Porcentaje	72.97	2015	93.22	80.36	81.08	0.25	META CUMPLIDA AL 100%	
	TASA 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	44.84	2015	44	45	42.97	0.25	META CUMPLIDA AL 100%	

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

	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	TASA DE AGENCIAS QUE CUMPLEN META DE RECUPERACIÓN DE EX CLIENTES, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL NÚMERO DE AGENCIAS QUE CUMPLEN CON SU META DE RECUPERACIÓN DE EX CLIENTES ENTRE EL NÚMERO TOTAL DE AGENCIAS.	Porcentaje	14.41	2015	38.98	23.21	19.82	0.34	LA META SE CUMPLIÓ AL 85.38%. POCO COMPROMISO EN LA RECUPERACIÓN DE EX CLIENTES. LA BASE DE DATOS NO ESTÁ BIEN FILTRADA.	- SEGUIMIENTO POR PARTE DEL ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS A TRAVÉS DE CAMPAÑAS DE RECUPERACIÓN DE EX CLIENTES. - IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO DE BI (INTELIGENCIA DE NEGOCIOS) PARA HACER EL SEGUIMIENTO APROPIADO DE FORMA AUTOMATIZADA. - INCENTIVOS ECONÓMICOS PARA LOS ASESORES DE FINANZAS ALINEADO AL INCREMENTO DEL NÚMERO DE CLIENTES.
	TASA DE ASESORES QUE CUMPLE META INCREMENTO NETO DE CLIENTES MICROEMPRESA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL NÚMERO DE ASESORES QUE CUMPLEN CON SU META MICROEMPRESA ENTRE EL NÚMERO DE ASESORES TOTAL	Porcentaje	21.30	2015	60	50	47.38	0.33	LA META SE CUMPLIÓ AL 94.75%. CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR, EL PROGRESO HA SIDO BASTANTE IMPORTANTE, AUNQUE LA META HA SIDO BIEN OPTIMISTA; A PESAR DE ELLO, SE HA LOGRADO UN CUMPLIMIENTO RELEVANTE.	- SEGUIMIENTO POR PARTE DEL ÁREA COMERCIAL DE CRÉDITOS A TRAVÉS DE CAMPAÑAS DE RECUPERACIÓN DE EX CLIENTES. - IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO DE BI (INTELIGENCIA DE NEGOCIOS) PARA HACER EL SEGUIMIENTO APROPIADO DE FORMA AUTOMATIZADA. - INCENTIVOS ECONÓMICOS PARA LOS ASESORES DE FINANZAS ALINEADO AL INCREMENTO DEL NÚMERO DE CLIENTES.
	PRODUCTIVIDAD PROMEDIO ASESORES MICROEMPRESA, SE OBTIENE DE DIVIDIR EL NÚMERO DE CRÉDITOS MICROEMPRESA COLOCADOS EN EL MES ENTRE EL N° DE ASESORES TOTAL	Unidad	11.89	2015	20	20	21.25	0.33	META CUMPLIDA AL 100%	

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 periodo reportado	Costo de estudios de preinversión al final del periodo reportado	N° de obras que se encuentran en fase de 'elaboración de expediente técnico' al final del periodo reportado	N° obras con adicionales superiores al 15%
Obras por administración directa	0	0	4	4	0	3	0	1	1	3862404.36	2126447.89	0	0	0	0	2
Obras por contrata																
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	12563064.38	14352463.18
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 período 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	583101.21		NO SE HAN REALIZADO VARIACIONES EN EL PRESUPUESTO DE ESTA OBRA	15/12/2016	13/02/2017	INVERSIÓN	SÍ	07/12/2016	

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 periodo reportado	Avance físico alcanzado al final del periodo reportado	Costo previsto al final del período reportado	Costo ejecutado al final del período reportado	Problemas presentados	Acción correctiva	Comentarios
ACONDICIONAMIENTO DE NUEVO LOCAL PARA FUNCIONAMIENTO DE AGENCIA LA MOLINA	Unidad	0	0	0	0	0			LA OBRA SE INICIÓ EL 15-12-2016.

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)
	OBRA DE REMODELACION DE NUEVA SEDE AGENCIA BAGUA GRANDE	10/05/2016	REMODELACION DE NUEVA SEDE DE AGENCIA BAGUA GRANDE	2241066.24	2045488.24	DE TODOS LOS POSTORES PRESENTADOS QUE CUMPLÍAN CON LO REQUERIDO SE ELIGIÓ AL DE MENOR PROPUESTA ECONÓMICA	02/07/2016	29/12/2016	INVERSIÓN	SÍ	22/06/2016	

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 periodo reportado	Avance físico alcanzado al final del periodo reportado	Costo previsto al final del período reportado	Costo ejecutado al final del período reportado	Problemas presentados	Acción correctiva	Comentarios
REMODELACIÓN DE NUEVA SEDE DE AGENCIA BAGUA GRANDE	Unidad	0	59.98	64.74	1226883.85	1324147.21	DEMORAS EN LA EJECUCIÓN		LA INFORMACIÓN PRESENTADA SOBRE META FÍSICA, AVANCE FÍSICO, COSTO PREVISTO Y COSTO EJECUTADO CORRESPONDE AL MES DE NOVIEMBRE 2016 QUE SE LIQUIDÓ EN EL MES DE DICIEMBRE 2016. LA OBRA SE ENCUENTRA EN EJECUCIÓN.

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)
	PUESTA EN VALOR, DEMOLICIÓN PARCIAL Y ADECUACIÓN DE CASONA DEL INMUEBLE UBICADO EN PUENTE BOLOGNESI N 128-130-132, ESQUINA CALLE SUCRE N 200 - 200A	23/02/2016	PUESTA EN VALOR, DEMOLICIÓN PARCIAL Y ADECUACIÓN DE CASONA DEL INMUEBLE UBICADO EN PUENTE BOLOGNESI N 128--130-132, ESQUINA CALLE SUCRE N 200 - 200A	467397.63	530991.42	PARTIDAS ADICIONALES PRESENTADAS EN LA EJECUCIÓN DE LA OBRA	23/02/2016	07/06/2016	INVERSIÓN	SÍ	06/02/2016	07/06/2016

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 periodo reportado	Avance físico alcanzado al final del periodo reportado	Costo previsto al final del período reportado	Costo ejecutado al final del período reportado	Problemas presentados	Acción correctiva	Comentarios
PUESTA EN VALOR, DEMOLICIÓN PARCIAL Y ADECUACIÓN DE CASONA DEL INMUEBLE UBICADO EN PUENTE BOLOGNESI N 128--130-132, ESQUINA CALLE SUCRE N 200 - 200A	Unidad	0	100	99.92	530991.42	530584.59	DEBIDO A QUE EL CONTRATISTA NO COLOCO 2 LUMINARIAS EN EL AMBIENTE DE ZAGUAN Y ESTO FUE DEDUCIDO DE LA VALORIZACION N° 04 - VALORIZACION FINAL. SIENDO ESTE MONTO DE S/. 406.83		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)
	REMODELACIÓN SEDE AGENCIA MÁNCORA	18/07/2016	REMODELACIÓN SEDE AGENCIA MÁNCORA	570839.28	611859.40	SE HA VARIADO EL MONTO INICIAL DEBIDO A PARTIDAS ADICIONALES PRESENTADAS EN EL DESARROLLO DE LA OBRA	08/09/2016	15/01/2017	INVERSIÓN	SÍ	31/08/2016	

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 periodo reportado	Avance físico alcanzado al final del periodo reportado	Costo previsto al final del período reportado	Costo ejecutado al final del período reportado	Problemas presentados	Acción correctiva	Comentarios
REMODELACIÓN SEDE AGENCIA MÁNCORA	Unidad	0	100	44.41	611859.40	271719.09	RETRASOS EN LA EJECUCIÓN DE LA OBRA. ACTUALMENTE SE ENCUENTRA EN ARBITRAJE		LA INFORMACIÓN PRESENTADA SOBRE META FÍSICA, AVANCE FÍSICO, COSTO PREVISTO Y COSTO EJECUTADO CORRESPONDE AL MES DE NOVIEMBRE 2016 QUE SE LIQUIDÓ EN DICIEMBRE 2016.

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 periodo 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 periodo reportado.

Comentarios: