

Nuestra Razón de Ser

LLEVAR DESARROLLO A CADA RINCÓN DEL PERÚ









Estimado Cliente:
 Por favor, consulte con el personal de atención al cliente al número 800 800 7744 o en el sitio web www.asociacionnacion.com.
 En caso de tener alguna duda o comentario, envíe un correo electrónico a atencion@asociacionnacion.com.

- Servicio al Cliente
- Atención al Cliente
- Atención al Cliente
- Atención al Cliente
- Atención al Cliente
- Atención al Cliente
- Atención al Cliente
- Atención al Cliente

Asociación de la Nación





Índice

La Razón de ser del Banco de la Nación 7

I. Enfoque de Competitividad Aplicado por el Banco de la Nación en su Acción Social 16

I.1 Resultados del Enfoque Competitivo – Social 18

I.2 Resultados del Accionar Social del Banco de la Nación 19

II. Impacto social del Banco de la Nación a nivel nacional 35

DSR I - Piura 36

DSR II - Iquitos 38

DSR III - Chiclayo 40

DSR IV - Trujillo 42

DSR V - Pucallpa 44

DSR VI - Huancayo 46

DSR VII - Ica 48

DSR VIII - Cusco 50

DSR IX - Arequipa 52

DSR X - Tacna 54

División Zonal Lima 56



o de la Nación

multiRed

EDIFICAR





LA RAZON DE SER DEL BANCO DE LA NACION

El espíritu que anima a los directivos y personal en pleno del Banco de la Nación (BN) es llegar a ser reconocidos como una entidad que se distingue por la excelencia en la calidad de sus servicios, la integridad de su gente y su contribución al desarrollo económico y social. Esta tarea es la que la actual gestión emprendió hace ya cuatro años.

Hacer realidad un verdadero cambio en lo que a prestación de servicios financieros se refiere ha demandado del BN aplicar un revolucionario enfoque de competitividad en nuestra acción social.

Esta nueva forma de ver la competitividad se basa en dos factores fundamentales para el crecimiento sostenido de las regiones. En primer lugar, los factores competitivos que determinan el nivel de productividad y, en segundo lugar, la competitividad como determinante del incremento del bienestar de las personas de manera sostenida. Bajo esta óptica, el BN busca administrar sus recursos y capacidades de modo que promueva y facilite el incremento sostenido de la productividad empresarial y el bienestar de la población de cada una de las regiones del país.

Analizando los factores que determinan la competitividad regional, contamos con una importante herramienta de planificación y gestión para identificar el potencial de cada zona, analizar las tendencias y orientar acertadamente su desarrollo sostenido. Y lo más importante: al aplicar este enfoque basado en la competitividad el Banco de la Nación se convierte en un agente capaz de atraer y conglomerar los esfuerzos y colaboración del Estado –al que representa como entidad financiera– y los de las empresas privadas, las instituciones educativas y la sociedad civil. Es decir, a través de sus acciones el BN puede contribuir efectivamente a incentivar las inversiones, crear riqueza y desarrollar las ventajas competitivas regionales.

Fuerza regional, fortaleza del país

En este importante proceso de crecimiento y consolidación institucional del BN juega un papel fundamental la performance competitiva de nuestras Divisiones de Soporte Regional (DSR), que agrupando distintas zonas cercanas geográficamente entre ellas e interconectadas con todo el país gracias a nuestros servicios, configuran el amplio mapa del accionar del BN en el territorio nacional.



Así, por ejemplo, en el norte del país la DSR I- Piura –que agrupa las regiones de Piura, Lambayeque, Tumbes, Cajamarca y Amazonas– destaca por concentrar la mayor cantidad de agencias UOB y ocupar el primer lugar en volumen de operaciones a nivel provincias (12.00 millones).

Por su parte, la DSR II-Chiclayo, que tiene como ámbito de influencia las regiones de La Libertad, San Martín y parte de Cajamarca se ubica en el segundo lugar en cuando a volumen de operaciones (11.37 millones) y lidera el ranking en colocaciones de cuota protegida. El tercer lugar en volumen de operaciones (10.79 millones) lo tiene la DSR IV-Trujillo, cuyo ámbito de acción son Áncash y parte de La Libertad.

El cuarto, quinto y sexto puestos en volumen de operaciones los ostentaron las DSR VII-Ica (7.64 millones) cuya área de influencia comprende también Ayacucho y Huancavelica; DSR VI-Huancayo que agrupa a Junín, Pasco y Huánuco (6.53 millones) y DSR IX-Arequipa (6.35 millones), respectivamente.

Con respecto a la DSR VIII-Cusco, esta abarca las regiones de Cusco, Madre de Dios y Apurímac y ha mostrado un perfil integrador al sistema bancario y de inclusión social al contar con oficinas en distritos distantes como Iñapari, Pichari, Pomacanchi, Machu Picchu, entre otros; además de haber otorgado 10,584 préstamos Multired.

En la región de Loreto, la DSR II-Iquitos mostró un importante crecimiento en préstamos y superó la meta fijada de colocaciones para la región, alcanzando un 114%. Dicha División de Soporte Regional ocupó también el segundo puesto en seguros de tarjeta de débito con nada menos que 52,553. También en la zona amazónica del país, la DSR V-Pucallpa, cuya zona de influencia es el departamento de Ucayali, colocó alrededor de 6,000 préstamos Multired a través de su red de 23 agencias, 10 de la cuales son UOB.

Al sur del país, la DSR X-Tacna destacó por el crecimiento del 5% en su volumen de operaciones, mostrando un dinamismo creciente que la llevó a alcanzar un promedio de 448,000 operaciones mensuales en su zona de influencia: Tacna, Moquegua y Puno.

Finalmente, la Zonal Lima concentra un total de 34.91 millones en volumen de operaciones, lo que representa aproximadamente el 33% del total de la entidad. Para ello, cuenta con una red de 74 agencias, 6 de ellas UOB y una red de cajeros que al cierre del año 2009 era de 249 ATM. Asimismo, en cuanto a resultados en servicios y productos, la Zonal Lima alcanzó interesantes resultados colocando 89,092 préstamos Multired; 13,378 seguros cuota





El Banco de la Nación está presente allí donde es necesario que las poblaciones menos favorecidas tengan acceso a la bancarización, allí donde las iniciativas y sueños requieren del apoyo financiero para cristalizarse.

protegida y 8,230 seguros tarjeta de débito, respectivamente.

El Perú es un país rico y generoso cuyos pobladores no se amilanan ante las dificultades y, por el contrario, ponen todo su empuje y potencial en superarse y alcanzar sus metas. Esta naturaleza luchadora de los peruanos es la que nos inspira a trabajar cada día para ofrecerles más y mejores servicios. Por ello el Banco de la Nación está presente allí donde es necesario que las poblaciones menos favorecidas tengan acceso a la bancarización, allí donde las iniciativas y sueños requieren del apoyo financiero para cristalizarse.

Estamos en cada rincón del territorio nacional y representamos al Estado al ser una empresa de derecho público, integrante del Sector Economía y Finanzas. Trabajando con autonomía económica, financiera y administrativa unimos a los peruanos de las localidades más alejadas con el mundo financiero internacional y así hacemos patria. Llegamos a donde haya que estar para cambiar la vida de la gente a través de soluciones financieras con calidad de atención que creen valor y contribuyan a la verdadera descentralización. Esa es nuestra misión y nuestra razón de ser.



Dr. Humberto Orlando Meneses Arancibia
Presidente Ejecutivo del Banco de la Nación



al Tercer día cuando volvió al mundo
de la vida del amor, de la humanidad.

Como lo anunciaron los profetas
la Nueva Alianza es distinta a la
anterior. Ahora ésta, sí tiene garantía
de éxito. En Jesucristo todo es posible
de ahora en adelante.

Aunque los seres humanos somos
inferiores a Dios, Jesucristo hará posible
que volvámos al Padre y hagamos su
voluntad.

Para la casa

1) Moisés

1) ¿En qué año se realizó la liberación?


- a) En Moisés
- b) En Jesucristo
- c) En Abraham
- d) En el bautismo

2) ¿Cómo se liberó a Moisés?

- a) Por el agua
- b) Por el fuego







*Llegamos a donde haya que estar
para cambiar la vida de la gente
a través de soluciones financieras
con calidad de atención que creen
valor y contribuyan a la verdadera
descentralización.*

*Esa es nuestra misión
y nuestra razón de ser.*





El reto de toda organización debería ser el trascender positivamente como un agente de cambio en la sociedad. Para instituciones como el Banco de la Nación, estrechamente vinculadas con la población de todo un país, el compromiso tiene que ir y va más allá de los objetivos generales. El Banco se ha propuesto que el impacto de su accionar social se refleje en el desarrollo competitivo de las zonas donde opera, creando valor para el Estado y la sociedad, especialmente en aquellas regiones desvinculadas del sistema financiero moderno y donde su presencia representa una oportunidad de desarrollo, un cambio, una mejor calidad de vida. El Banco de la Nación se ha propuesto cambiar vidas y lo está logrando.

El enfoque que propone y ejecuta el Banco de la Nación es un enfoque basado en la competitividad de la región, entendiendo que es el mejor indicador para medir el impacto de su accionar. Este enfoque es sistémico y considera que el rol de intermediación del Banco es solo uno de los aspectos necesarios para el desarrollo de las regiones. Son precisamente las regiones el enfoque geográfico por el que ha optado el Banco para medir su impacto social, teniendo como meta: Llegar a cada región considerando su desarrollo competitivo y así optimizar el impacto de su accionar en aquellos aspectos que favorecerán más a la población.

Adicionalmente al enfoque competitivo, la trascendencia del accionar del Banco de la Nación persigue un fin complementario, el de apoyar desde la primera fila la lucha contra la pobreza, la misma que se ha logrado reducir en los últimos tres años en cerca de 10 puntos porcentuales, años en los que el Banco de la Nación ha ampliado consistentemente su cobertura, alcance e impacto en la sociedad a través de sus productos y canales de atención.

***El Banco de la Nación
se ha propuesto cambiar vidas
y lo está logrando.***



I. Enfoque de Competitividad Aplicado por el Banco de la Nación en su Acción Social

La concepción de competitividad que ha asumido el Banco recoge dos factores fundamentales para el crecimiento sostenido de las regiones: a) Los factores competitivos que determinan el nivel de productividad y, b) La competitividad como determinante del incremento del bienestar de las personas de manera sostenida. Es así que el enfoque Competitivo – Social que ha seguido el Banco de la Nación es aquel que busca la administración de recursos y capacidades para incrementar sostenidamente la productividad empresarial y el bienestar de la población de la región.

Sin perjuicio de lo anterior, la definición de competitividad no es el foco de atención. Sin importar cómo se defina competitividad, este concepto es altamente valorado por los agentes económicos, según la interpretación que le den y relacionado a los intereses que persigan, es decir, hoy en día es posible encontrar una definición de competitividad que se ajuste a cada necesidad. En este contexto, el reto que trasciende para analizar el accionar del Banco de la Nación es la medición de la competitividad regional, de tal manera que los resultados reflejen sus ventajas competitivas y se convierta en una herramienta adecuada para el desarrollo.

El enfoque competitivo permite medir y comparar los factores que determinan la competitividad de las regiones. Asimismo, la aplicación de esta metodología permite contar con una herramienta de planificación y gestión. Su utilización brinda la posibilidad de identificar el potencial de cada región, analizar las tendencias y factores críticos que determinan su competitividad y

En pos de mejorar la calidad de vida de la población de cada región. servir de elemento orientador del desarrollo sostenido. Un enfoque de gestión basado en la competitividad concibe el desarrollo regional como un proceso colaborativo que compete no solo al Estado, sino también a las empresas privadas, instituciones de enseñanza y a la sociedad civil. Este enfoque tiene como objetivo el incentivo de las inversiones, la creación de

riqueza y, fundamentalmente, desarrollar las ventajas competitivas de las regiones.

Sin embargo, el desarrollo de las regiones del Perú es un esfuerzo que trasciende al de medir su competitividad. No obstante, no hay que olvidar que un índice que mida la competitividad es solo un indicador global que refleja áreas con fortalezas o debilidades, sin pretender dar una receta específica. Sin embargo, le da la oportunidad al Banco de incidir sobre estos aspectos aplicando políticas y acciones de desarrollo. Al igual que cualquier otro índice, es una síntesis de aspectos relevantes de la realidad, que muestra determinados aspectos fundamentales, aunque no necesariamente todos.



Por lo tanto, la presente administración se ha propuesto sentar las bases para que el impacto del accionar social del Banco de la Nación se pueda medir a través de un indicador que cuantifique la competitividad de las regiones, con el objetivo de contar con una guía cuantitativa que le permita maximizar el impacto de su accionar en pos de mejorar la calidad de vida de la población de cada región.

Factores de la Competitividad

Gobierno e Instituciones

Surge del frente microeconómico del rol del Estado, es decir, en competencia perfecta, el libre mercado permite alcanzar el equilibrio. Sin embargo, este escenario es utópico debido a que existen fallas o distorsiones en el mercado que evitan que este opere en tal situación de eficiencia. La más común de estas fallas es la existencia de bienes públicos que necesitan ser administrados con criterios económicos y sociales, considerando las externalidades o generando monopolios y oligopolios. Es en estos casos que surge el fundamento teórico para la intervención del Estado y, por ende, el fundamento para el accionar de los gobiernos a través de sus instituciones.

Desarrollo Económico

Compete (a) al desempeño de la economía de la región, (b) al proceso de internacionalización y (c) a la capacidad de generación de empleo. El pilar desarrollo económico está vinculado a la teoría del crecimiento económico y busca medir el impacto del crecimiento económico, el cual además tiene que responder a criterios de (a) sostenibilidad, (b) responsabilidad social y (c) cuidado medioambiental.

Infraestructura Productiva

El nivel de la infraestructura de una región está íntimamente vinculado a su nivel de desarrollo, y constituye, en caso de retraso, una restricción severa sobre las posibilidades de grandes avances en el bienestar material de su población. Es así que se plantea como la capacidad actual de cada región para sustentar la productividad y competitividad de los negocios. En ese sentido, es factible afirmar que la infraestructura (a) crea empleo, (b) mejora la competitividad de la región y (c) mejora la calidad de vida de sus ciudadanos.

Capital Humano

El capital humano es el valor del potencial de obtención de ingreso que poseen los individuos. A pesar de tener un componente de recurso natural, procede en su mayor parte de inversiones en educación, en adiestramiento y en salud. Estas inversiones permiten que el capital humano tenga mayor productividad.

Eficiencia de las Empresas

Las empresas, para poder afrontar con éxito las nuevas exigencias, necesitan reorganizarse tanto a nivel interno como dentro del entorno que las rodea. Es en este contexto que los componentes del factor integran los conceptos claves, tanto los directamente vinculados a las empresas, como la productividad, habilidades empresariales e innovación, así como los de su entorno inmediato, tales como el clima de negocios y la generación de empleo.

Nota metodológica: Los cinco factores sintetizan 99 variables estadísticas, calculadas para cada región.





1.1 Resultados del Enfoque Competitivo – Social

Los resultados del enfoque Competitivo – Social, así como el resultado de factores de la competitividad están expresados en una escala del 1 al 100 y se presentan para cada región. Los resultados se muestran jerárquicamente, teniendo a Lima en el primer lugar como la región más competitiva, mientras que la región menos competitiva es Huancavelica.

Los resultados por cada factor muestran un panorama consistente con el mostrado por los resultados generales. Salvo algunas excepciones en determinados factores, la posición relativa de los resultados de los factores tiene una correlación alta con el resultado general, constituyéndose en evidencia relevante de un desarrollo competitivo uniforme dentro de cada región, aspecto que implica que ninguna de ellas ha logrado destacar significativamente y que el centralismo de Lima y Callao le otorga una ventaja significativa en casi todos los pilares y casi todos los factores que la componen.



A pesar del sesgo natural que representan los resultados de Lima y Callao, las regiones del Perú se constituyen como zonas de importante potencial de desarrollo, lo cual se puede contrastar con las crecientes inversiones que reciben, así como las importantes tasas de crecimiento que registran, tanto en su economía global como en sus productos más importantes. En este escenario, el análisis de los resultados permite evaluar la capacidad de las regiones para generar sostenidamente el crecimiento y el bienestar de sus habitantes.

El análisis se realiza ahora en términos relativos o comparativos por ser la primera vez que se calcula, pero en la medida que se replique el esfuerzo, el análisis será con respecto a la evolución de las regiones, aspecto que resulta fundamental y uno de los principales aportes de esta metodología en su conjunto.

Sin embargo, los resultados deben ser analizados tomando plena conciencia de que no representan plenamente todos los aspectos que impactan o derivan de las regiones. El enfoque Competitivo – Social es una importante herramienta, pero sus resultados deben ser considerados como una visión general de los aspectos más importantes vinculados a la competitividad, acorde a la definición planteada. El análisis se debería centrar en la comparación y/o identificación de aspectos que constituyen puntos fuertes o débiles que puedan aprovecharse como oportunidades para los negocios o el desarrollo de políticas por parte del Estado.

1.2 Resultados del Accionar Social del Banco de la Nación

Entre los años 2006 y 2009, el Banco de la Nación ha venido ampliando su cobertura, alcance e impacto en la sociedad a través de sus productos y canales de atención a nivel nacional.

A. Agencias del Banco de la Nación a nivel nacional

El Banco de la Nación viene ofreciendo sus servicios a sus clientes y usuarios a través de una creciente red de agencias, con la cual se brinda una mejor calidad de atención, teniendo así lugares alternativos donde realizar sus operaciones.

Con la apertura de nuevas agencias, el Banco ha logrado incrementar su red total de 394 agencias en 2006 a 438 agencias en 2009. Con

ello, el Banco se consolidó como la entidad bancaria con la mayor cantidad de agencias a nivel del sistema bancario.

Asimismo, destaca el rol descentralizador del Banco puesto que 369 agencias (que representan el 84% del total de su red) están en provincias, en las que no solo inyecta un mayor dinamismo económico sino que enfatiza la presencia del Estado.

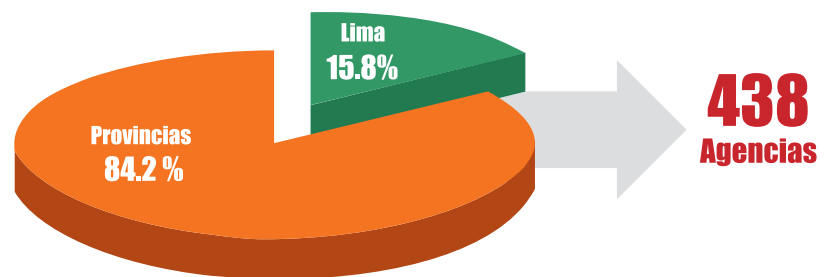
El 84% del total de su red de agencias está en provincias.





Descentralización de red de agencias (2006-2009):

Su presencia contribuye de forma directa a incrementar la bancarización.



La amplia red de agencias del Banco le permite atender clientes ubicados en lugares en los que otras entidades públicas o privadas no están presentes, tales como:



La agencia más elevada: La agencia Macusani está en el distrito de Macusani, provincia de Carabaya (Puno), a 4,315 m.s.n.m.

Agencias de frontera: El Banco cuenta con un total de 12 agencias de frontera, que son Aguas Verdes (Tumbes), Suyo (Piura), San Ignacio (Cajamarca), Caballococha y El Estrecho (Loreto), Purús (Ucayali), Iñapari e Iberia (Madre de Dios), Desaguadero, Yunguyo y Moho (Puno) y Santa Rosa (Tacna).

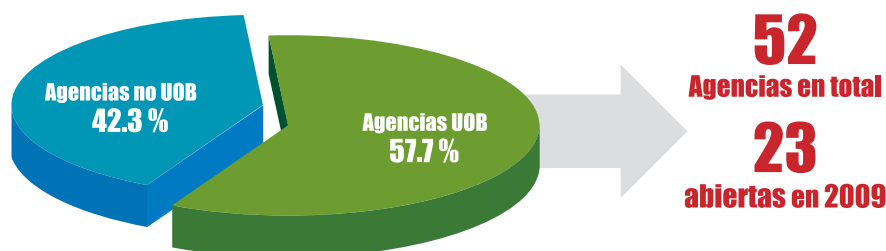
Agencias de difícil acceso: El Banco atiende a habitantes que se ubican en distritos a los que solo se puede acceder por vía aérea o fluvial, como la agencia Purús (Ucayali), que solo tiene acceso aéreo, ya que vía fluvial el traslado demoraría 21 días en promedio. También está la agencia El Estrecho (Loreto), a la que solo se puede llegar por vía aérea, ya que por vía fluvial el traslado demora en promedio 10 días.

B. Apertura de nuevas agencias del Banco de la Nación

El Banco tiene como propósito primordial contribuir con el incremento de la bancarización en el Perú, así como el mejoramiento de la calidad de atención a los clientes y usuarios. Para ello, ha continuado con su política de apertura de nuevas agencias entre 2006 y 2009, en diversas partes del territorio peruano.

En este sentido, el Banco puso en funcionamiento un total de 52 nuevas agencias entre 2006 y 2009, habiéndose abierto en el último año un total de 23 nuevas agencias, cifra abrumadora si se tiene en cuenta que en dicho año se abrió el 44% del total de nuevas agencias abiertas en todo el período analizado.

Apertura de nuevas agencias del Banco de la Nación (2006-2009)



Asimismo, 30 de las 52 nuevas agencias (58% del total) están en localidades donde el Banco se consolida como única oferta bancaria (UOB), lo que implica que su presencia en esos lugares contribuye en forma directa a incrementar la bancarización, inclusión de la población y competitividad de la misma.

El 27% de agencias nuevas se ubicaron en distritos pobres o pobres extremos.

C. Apertura de agencias en zonas estratégicas

La actividad del Banco de la Nación se ha mantenido en paralelo y acompañando las acciones del Estado en pro del mejoramiento del bienestar de la población, a través de su presencia y brindando sus servicios en zonas de importancia geopolítica y de reducción de la pobreza.

Entre 2006 y 2009, el Banco puso en funcionamiento algunas agencias que tienen particular importancia por su trascendencia:

Agencia Iñapari: Se puso en funcionamiento en enero de 2009. Está ubicada en el distrito de Iñapari, provincia de Tahuamanu, departamento de Madre de Dios. La agencia está en el límite fronterizo entre Perú y Brasil.



Agencia Sivia: Se puso en funcionamiento en junio de 2009. Está ubicada en el distrito de Sivia, provincia de Huanta, departamento de Ayacucho. Esta agencia se abrió como parte de lo programado del Plan VRAE, que el gobierno peruano promovió para la lucha contra el narco-terrorismo.

Agencia Pichari: Se puso en funcionamiento en julio de 2009, ubicada en el distrito de Pichari, provincia de La Convención, departamento de Cusco. Esta agencia se abrió como parte de lo programado del Plan VRAE, que el Estado Peruano promovió para la lucha contra el narco-terrorismo.

El 27% de las agencias que se abrieron en el periodo 2006-2009 se ubicaron en distritos catalogados (acorde al INEI) como pobres o en pobreza extrema.

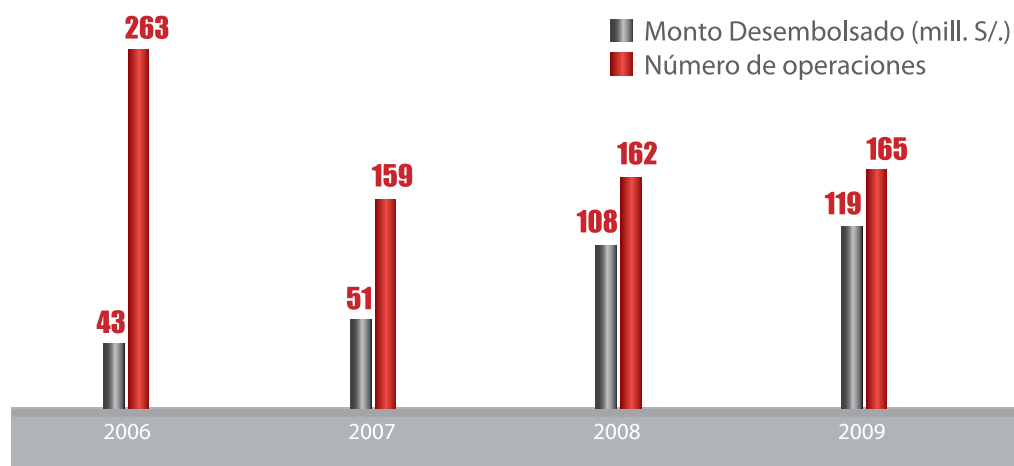


D. Préstamos a los gobiernos locales

El Banco también tiene como rol brindar financiamiento a actividades y proyectos que tengan propósitos de mejoramiento del bienestar de la población, como el mejoramiento de la infraestructura pública y/o adquisición de equipos para servicios públicos. Ello lo realiza mediante la atención de las necesidades de los gobiernos locales a través de productos y servicios financieros que permitan financiar los proyectos que esas entidades emprenden, contribuyendo así a la creación de valor para esos distritos y para la sociedad.

Este producto está orientado a acompañar al desarrollo integral y armónico, mediante el financiamiento de los proyectos de los gobiernos locales en provincias, mejorando el activo de esas entidades. Este accionar del Banco es congruente con lo establecido en la Ley de Bases de la Descentralización para los Gobiernos Locales y Regionales. Según ello, el Banco ha logrado niveles de colocaciones en los gobiernos locales que se han incrementado a lo largo de los últimos años. Así tenemos que entre 2006 y 2009 las colocaciones en ese segmento sumaron un total de S/. 320.9 millones, tras realizarse 749 operaciones, destinadas específicamente a crear valor en beneficio de esas instituciones y la población beneficiaria de las obras y equipos de estos distritos.

Préstamos a gobiernos locales



48.7% del total de colocaciones se destinaron a municipalidades en zonas pobres/extrema pobreza

De este total, el 48.7% de los préstamos se colocó en municipalidades distritales y provinciales, localizadas en zonas pobres o de extrema pobreza. El número de municipalidades que se atendió y que estaban en esta zona fue de 329, a las que se les financió S/. 156.2 millones en el periodo analizado.

E. Préstamos a gobiernos regionales

Así como en los gobiernos locales, el Banco también ofrece servicios orientados a satisfacer las necesidades de financiamiento para la ejecución de obras y adquisición de equipos de los gobiernos regionales, logrando el Banco colocaciones por S/. 25.8 millones, durante el período 2006-2009 (exceptuando 2008), a través de 4 operaciones de préstamos.

Es importante destacar la importancia que tiene el destino de los desembolsos que otorga el Banco, al financiar parte de obras públicas y equipamiento. Más allá de la culminación de esas obras, se coadyuva al bienestar de la población, pues la infraestructura tiene un valor público y social.





F. Apoyo del Banco de la Nación al Programa Juntos

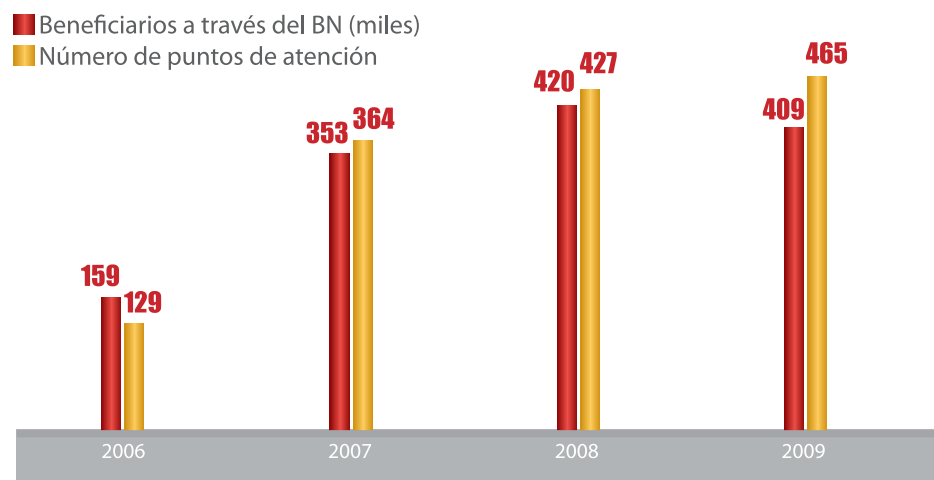
Juntos es un programa social dirigido a la población de mayor vulnerabilidad, en situación de extrema pobreza, riesgo y exclusión. El programa tiene como objetivo promover el ejercicio de sus derechos fundamentales a través de la articulación de la oferta de servicios en nutrición, salud, educación e identidad.

Para lograr este objetivo, Juntos entrega un incentivo monetario condicionado de S/. 100 de libre uso para la/el representante de cada hogar participante. Los beneficiarios son los hogares que tengan entre sus miembros a madres gestantes, padres viudos, personas de la tercera edad o apoderados que tengan bajo su tutela a niñas y niños hasta los 14 años de edad.

El Banco de la Nación colabora en el desarrollo del Programa Juntos a través de su red de agencias, pagando directamente a los beneficiarios. Así, de atender a 315 distritos en 2006, se pasó a 638 en 2009, con 409,61 mil beneficiarios y un total de 465 puntos de atención que comprenden 164 agencias y 301 ventanilla remotas.



En 2009, un total de 638 distritos fueron beneficiarios del Programa Juntos a través del BN



La presencia del Banco de la Nación en zonas alejadas, a través de las agencias que son única oferta bancaria, ha logrado contribuir con la efectiva canalización de los subsidios del Estado hacia la población más vulnerable.

G. Convenio con las IFI's (D.S. 047-2006-EF)

El Estado, con el objetivo de promover un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las micro y pequeñas empresas (Mypes) a través de mecanismos de mercado, aprobó el Decreto Supremo N° 047-2006-EF, que autoriza al Banco de la Nación a ejecutar operaciones y servicios con entidades de intermediación financiera (IFI's), que pueden ser las Edpymes, Cajas Municipales y Cajas Rurales. Estas entidades están especializadas en otorgar créditos a las micro y pequeñas empresas (Mypes), para que solo a través de ellas se les otorguen préstamos en las localidades donde el Banco sea única oferta bancaria (UOB).

Es importante destacar que los préstamos a través de las IFI's se basan en un modelo de negocios en el que se integran y comunican los sistemas del BN con los sistemas

El reto que trasciende es la medición de la competitividad regional.

de las IFI's para las operaciones de desembolso y pago de los préstamos otorgados a las micro y pequeñas empresas.

Ello promueve una expansión espacial de las ventanillas de atención de las IFI's, llegando a distritos donde las IFI's no tienen oficinas, que sin la ayuda de las agencias UOB del Banco de la Nación no hubieran podido llegar, canalizando así recursos para el financiamiento de la actividad empresarial, proyectos de negocios y mejorando el nivel socioeconómico de la población.





El marco legal ha permitido que a través de las agencias del Banco se canalice recursos financieros de las IFI's hacia las Mypes, lográndose colocar en 2009 un total de S/. 287.7 millones (versus los S/. 7.5 millones de 2006), a través de 82.5 mil operaciones (versus las 3 operaciones de 2006).

Convenio con las IFI's (D.S. 047-2006-EF)

En 2009, se colocó en total S/. 287.7 millones



A través de 82,519 préstamos inyectados al tejido empresarial Mype

El Banco, entre 2006 y 2009, ha colocado un total de S/. 580.5 millones, a través de 176,058 operaciones de crédito, vía convenio con las IFI's (D.S. 047-2006-EF).

Actualmente, el BN llega a 48 distritos considerados por Crecer como distritos pobres y de extrema pobreza y otorgó créditos, por intermedio de las IFI's, en 40 de ellos, habiendo entregado 32,089 préstamos a los pobladores de estos distritos, por un monto de S/. 120'585,587.





H. Línea de crédito PROMYPE - D.S. 134-2006-EF

Asimismo, mediante el Decreto Supremo N° 134-2006-EF, se autorizó al Banco de la Nación a celebrar convenios de financiamiento con entidades que otorgan créditos a las Micro y Pequeñas Empresas, y con destino exclusivo a estas últimas, de modo de facilitar su acceso a recursos financieros.

De esta manera, el crecimiento ha sido espectacular: en 2009 se financió S/. 190.9 millones (versus los S/. 7.7 millones de 2006), habiendo acumulado un total de S/. 341 millones a través de 58,959 operaciones de crédito.

Línea de crédito PROMYPE D.S. 134-2006-EF

En 2009, se colocó en total S/. 190.9 millones



En total, entre 2006 y 2009, se desembolsó S/. 341 millones a través de 58.9 mil operaciones



Es importante destacar el impacto del accionar del Banco en el segmento de Mypes. Así, a través de los convenios con las IFI's vía D.S. 047 y 134, ha logrado colocar un total de 235,017 créditos a las Mypes, desembolsando un monto total de S/. 921'6 millones.

En este periodo, las IFI's han realizado aproximadamente 3,227 operaciones en 289 distritos considerados por Crecer en su plan de lucha contra la pobreza y extrema pobreza, habiendo entregado aproximadamente S/. 10'798,442 en créditos a la población de estos distritos.

I. Préstamos Multired

El Préstamo Multired permite el acceso al crédito bancario al sector de la población conformado por servidores y pensionistas del Sector Público, que cobran sus pensiones por medio de la cuenta de ahorros que poseen en el Banco de la Nación. Este préstamo se brinda con tasas de interés anuales de 10%, 11%, 12%, para plazos de 1, 2 y 3 años, sin amortización ni pago de intereses en los meses de abril y diciembre, con opciones de solicitarlo sin periodos de gracia.



Los préstamos Multired han servido en diversos casos para ayudar a los empleados y pensionistas del sector público a elevar sus niveles de consumo, accediendo a tasas de interés menores a las del sistema privado, contribuyendo de esta manera en el mejoramiento de su bienestar.

El BN de esta forma consolida el papel de elevar el nivel de intermediación financiera.

Los resultados son plausibles, el Banco de la Nación ha desembolsado en promedio anual más de S/. 600 millones con más de 100 mil operaciones. El Banco de la Nación, a través de los Préstamos Multired, ha logrado que personas que anteriormente no podían acceder a un crédito de la banca privada sean parte del sistema financiero, promoviendo así que la misma banca privada pretenda ahora sí calificarlas como potenciales clientes. El BN de esta forma consolida el papel de elevar el nivel de intermediación financiera.

J. Promoción de apertura de cuentas de ahorro en agencias Única Oferta Bancaria

El Banco de la Nación se consolida en forma importante con la contribución en los niveles de bancarización a nivel nacional, pero sobre todo focalizándose en zonas de provincias, en localidades donde el Banco es Única Oferta Bancaria. Ello se logra a



través de las cuentas de ahorro UOB, donde por medio de este servicio las personas jurídicas y naturales que no puedan acceder a la banca privada, sí puedan abrir cuentas de ahorro en las agencias UOB del Banco y beneficiarse con los servicios de depósitos, retiros, consultas y convenios.

Este servicio fomenta en forma directa una mayor bancarización en el Perú, donde además permite que habitantes ubicados en zonas con difícil acceso a la tecnología realicen ahora operaciones en otros canales de atención, ya que al abrir su cuenta de ahorro, también disponen de medios de pago electrónico Visa, aceptado en una infinidad de establecimientos y que facilita la realización de operaciones físicas y virtuales.

El BN permite que habitantes ubicados en zonas con difícil acceso a la tecnología puedan ahora realizar operaciones en otros canales de atención.

El BN permite que habitantes ubicados en zonas con difícil acceso a la tecnología puedan ahora realizar operaciones en otros canales de atención.

K. Inclusión de clientes potenciales a través de las agencias del Banco de la Nación

La apertura de nuevas agencias del Banco ha promovido que más habitantes sean atendidos, pudiendo así ser incluidos en el sistema bancario, accediendo a los productos y servicios bancarios, y que puedan realizar sus operaciones con las facilidades que brinda el Banco. La apertura de agencias ha incrementado la cobertura de las agencias del Banco, llegando a más habitantes y atendiendo más necesidades financieras.

La apertura de las 52 nuevas agencias ha implicado que un total de 3'888,106 habitantes se beneficien de los servicios del Banco y que un total de 1'624,233 personas que pertenecen a la Población Económicamente Activa se conviertan en potenciales clientes.

Inclusión de habitantes por apertura de nuevas agencias del Banco de la Nación



Es importante precisar que de las 52 nuevas agencias, las 30 nuevas agencias que son UOB tienen un impacto directo a nivel de inclusión de la población, pues 633,661 habitantes son beneficiarios de los servicios brindados. Un total de 221,007 habitantes



Inclusión de habitantes por apertura de nuevas agencias Única Oferta Bancaria del Banco de la Nación

**Número de
agencias UOB**

17



Población

308.9
mil

PEA

111.2
mil

de la Población Económicamente Activa son a la vez potenciales clientes.

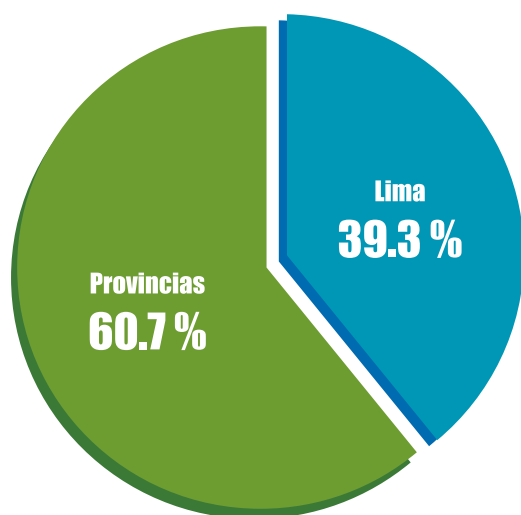
Con la apertura de estas agencias, el Banco está atendiendo a un aproximado de 18'337,892 habitantes a nivel nacional, y atiende a una demanda potencial de 7'170,263 habitantes de la Población Económicamente Activa.



L. Red de cajeros automáticos del Banco de la Nación a nivel nacional

Por otro lado, en forma paralela y como parte de brindar una mejor calidad de atención a los clientes, el Banco ha ampliado su red de cajeros automáticos en forma continua. Estos equipos permiten que los clientes realicen operaciones de retiro, consulta, transferencia y pago de servicios diversos, lo cual ha hecho que el cliente tenga un canal de atención alternativo que le permita realizar mayor variedad de operaciones. Cabe recordar que el Banco tenía, en 2006, un total de 477 cajeros automáticos, mientras que para 2009 el número de cajeros se situó en 632, ubicándose el 61% del total de unidades en provincias.

Red de cajeros automáticos del Banco de la Nación a nivel nacional:



Estamos en cada rincón del territorio nacional y representamos al Estado al ser una empresa de derecho público, integrante del Sector Economía y Finanzas.

Trabajando con autonomía económica, financiera y administrativa unimos a los peruanos de las localidades más alejadas con el mundo financiero internacional y así hacemos patria.



II. Impacto Social del Banco de la Nación a nivel Nacional





DSR I - PIURA

El accionar en la División de Soporte Regional I tiene como sus principales actores a las regiones de Lambayeque y Piura.

Destaca por tener la mayor cantidad de agencias UOB con respecto al resto del país, así como liderar en los productos comerciales del Banco.



Accionar del BN	Total	Rank
Total agencias	70	1/10
Total agencias UOB	60	1/10
Nuevas agencias en 2009	3	2/10
ATM's	49	3/10
Volumen de operaciones	12.00 mill.	1/10
Préstamos Multired	31,434	3/10
Seguro Cuota Protegida	11,584	8/10
Seguro Tarjeta de Débito	35,627	3/10
Personal	316	1/10

Índice de Competitividad (Escala 1 al 100)	Lambayeque	Piura	Tumbes	Cajamarca	Amazonas
Gobierno e Instituciones	7.23	20.83	31.08	14.65	15.97
Desarrollo Económico	27.06	33.62	34.51	5.89	21.60
Infraestructura Productiva	31.35	19.57	19.74	9.14	3.02
Capital Humano	53.66	22.53	16.84	6.49	2.16
Eficiencia de las Empresas	55.28	48.56	14.69	36.71	4.56
Índice de Competitividad General	30.21	25.07	21.86	10.03	7.11





DSR II - IQUITOS

El accionar en la División de Soporte Regional II tiene como ámbito de influencia a la región de Iquitos.

Destacó, en 2009, al haber sido la división que lideró el crecimiento de préstamos colocados con respecto a la meta planteada: 114%.



Accionar del BN	Total	Rank
Total agencias	8	10/10
Total agencias UOB	6	10/10
Nuevas agencias en 2009	0	9/10
ATM's	16	9/10
Volumen de operaciones	2.09 mill.	10/10
Préstamos Multired	10,012	1/10
Seguro Cuota Protegida	3,047	9/10
Seguro Tarjeta de Débito	14,899	7/10
Personal	57	9/10

Índice de Competitividad (Escala 1 al 100)	Loreto
Gobierno e Instituciones	6.63
Desarrollo Económico	19.06
Infraestructura Productiva	9.84
Capital Humano	3.07
Eficiencia de las Empresas	14.74
Índice de Competitividad General	7.88



DSR III - CHICLAYO



La División de Soporte Regional III tiene como principal ámbito de influencia a las regiones de La Libertad, San Martín y parte de Cajamarca.

Es la segunda división en cuanto a volumen de operaciones y primera en colocaciones de cuotas protegidas.



Accionar del BN	Total	Rank
Total agencias	59	2/10
Total agencias UOB	48	2/10
Nuevas agencias en 2009	3	3/10
ATM's	70	1/10
Volumen de operaciones	11.37 mill.	2/10
Préstamos Multired	25,898	6/10
Seguro Cuota Protegida	13,640	3/10
Seguro Tarjeta de Débito	24,539	5/10
Personal	290	2/10

Índice de Competitividad (Escala 1 al 100)	La Libertad	San Martín
Gobierno e Instituciones	11.86	22.52
Desarrollo Económico	33.95	14.79
Infraestructura Productiva	22.90	7.27
Capital Humano	51.92	19.36
Eficiencia de las Empresas	67.17	9.66
Índice de Competitividad General	31.88	11.86

DSR IV - TRUJILLO



El accionar en la División de Soporte Regional IV tiene como sus principales actores a las regiones de Ancash y parte de La Libertad.

Destaca por tener la segunda mayor cantidad de cajeros automáticos (ATM's). Cuenta con un total de 52 agencias, 2 de las cuales se abrieron en 2009.



Accionar del BN	Total	Rank
Total agencias	52	3/10
Total agencias UOB	43	3/10
Nuevas agencias en 2009	2	4/10
ATM's	58	2/10
Volumen de operaciones	10.79 mill.	3/10
Préstamos Multired	18,813	8/10
Seguro Cuota Protegida	7,713	7/10
Seguro Tarjeta de Débito	30,199	4/10
Personal	250	3/10

Índice de Competitividad (Escala 1 al 100)	La Libertad	Ancash
Gobierno e Instituciones	11.86	26.72
Desarrollo Económico	33.95	27.56
Infraestructura Productiva	22.90	16.15
Capital Humano	51.92	35.21
Eficiencia de las Empresas	67.17	44.58
Índice de Competitividad General	31.88	25.74

A scenic view of a river at sunrise or sunset. The sky is a warm, golden-orange color, and a thick layer of mist or fog hangs over the water. In the foreground, two people are silhouetted against the water, sitting in a long, narrow canoe. The water is calm, reflecting the light from the sky. The background shows a line of trees and foliage, also partially obscured by the mist.

DSR V - PUCALLPA

El accionar en la División de Soporte Regional V tiene como principal ámbito de influencia a la región de Ucayali.

A 2009, la DSR V reportó un total de 12 agencias, 10 agencias UOB y un volumen de operaciones de 2.6 millones. De otro lado, los préstamos colocados (Multired) superaron en 108% la meta trazada.



Accionar del BN	Total	Rank
Total agencias	12	9/10
Total agencias UOB	10	9/10
Nuevas agencias en 2009	1	3/10
ATM's	15	10/10
Volumen de operaciones	2.61 mill.	9/10
Préstamos Multired	5,952	2/10
Seguro Cuota Protegida	2,426	6/10
Seguro Tarjeta de Débito	8,457	9/10
Personal	56	10/10

Índice de Competitividad (Escala 1 al 100)	Pucallpa
Gobierno e Instituciones	17.02
Desarrollo Económico	12.94
Infraestructura Productiva	11.21
Capital Humano	6.65
Eficiencia de las Empresas	13.75
Índice de Competitividad General	9.59





DSR VI - HUANCAYO

El accionar en la División de Soporte Regional VI tiene como sus principales actores a las regiones de Junín y Huánuco. En 2009, destacó la apertura de las agencias en Huasahuasi y Mazamari, consolidando la presencia física en la zona del Valle de los ríos Apurímac y Ene.



Accionar del BN	Total	Rank
Total agencias	39	5/10
Total agencias UOB	29	5/10
Nuevas agencias en 2009	2	5/10
ATM's	43	5/10
Volumen de operaciones	6.53 mill.	5/10
Préstamos Multired	16,797	5/10
Seguro Cuota Protegida	7,669	5/10
Seguro Tarjeta de Débito	54,699	1/10
Personal	193	4/10

Índice de Competitividad (Escala 1 al 100)	Junín	Pasco	Huánuco
Gobierno e Instituciones	11.02	19.59	1.00
Desarrollo Económico	16.56	18.48	11.26
Infraestructura Productiva	13.00	4.24	5.37
Capital Humano	33.45	39.77	14.85
Eficiencia de las Empresas	13.83	12.83	6.47
Índice de Competitividad General	14.39	15.34	4.62

DSR VII - ICA



La División de Soporte Regional VII es la cuarta en importancia en cuanto a número de agencias y agencias UOB, teniendo como principal área de influencia a Ica y Ayacucho.

La bancarización e inclusión social se dan en distritos lejanos como Santa Rosa y Santillana (VRAE), Chuschi y Los Morochucos, entre otros.



Accionar del BN	Total	Rank
Total agencias	40	4/10
Total agencias UOB	32	4/10
Nuevas agencias en 2009	1	7/10
ATM's	45	4/10
Volumen de operaciones	7.64 mill.	4/10
Préstamos Multired	16,143	7/10
Seguro Cuota Protegida	5,499	10/10
Seguro Tarjeta de Débito	12,363	8/10
Personal	188	5/10

Índice de Competitividad (Escala 1 al 100)	Ica	Ayacucho	Huancavelica
Gobierno e Instituciones	15.67	10.15	11.93
Desarrollo Económico	41.56	13.49	1.00
Infraestructura Productiva	34.30	4.54	3.53
Capital Humano	48.42	17.84	1.00
Eficiencia de las Empresas	78.42	7.61	1.66
Índice de Competitividad General	38.44	7.59	1.00



DSR VIII - CUSCO

Dentro del accionar descentralizador del Banco de la Nación destaca la apertura de 5 nuevas agencias en la División de Soporte Regional VIII - Cusco, equivalente al 22% del total de aperturas. De esta forma, la inclusión social se hace efectiva en distritos como Iñapari, Pomacanchi, Machu Picchu, Pichari y Wanchaq.



Accionar del BN	Total	Rank
Total agencias	31	7/10
Total agencias UOB	24	7/10
Nuevas agencias en 2009	5	1/10
ATM's	39	6/10
Volumen de operaciones	6.12 mill.	7/10
Préstamos Multired	10,584	9/10
Seguro Cuota Protegida	7,177	1/10
Seguro Tarjeta de Débito	52,553	2/10
Personal	149	7/10

Índice de Competitividad (Escala 1 al 100)	Cusco	Madre de Dios	Apurímac
Gobierno e Instituciones	15.36	10.42	8.09
Desarrollo Económico	21.47	18.73	5.98
Infraestructura Productiva	19.65	8.98	1.00
Capital Humano	19.42	7.56	8.48
Eficiencia de las Empresas	43.11	18.79	1.00
Índice de Competitividad General	19.79	9.76	1.88





DSR IX - AREQUIPA

La División de Soporte Regional IX tiene su principal área de influencia en Arequipa, región en la cual, en 2009, los préstamos colocados Multired sobrepasaron la meta planteada en 101%. Un total de 14 agencias UOB operan en la región, así como 21 agencias.



Accionar del BN	Total	Rank
Total agencias	21	8/10
Total agencias UOB	14	8/10
Nuevas agencias en 2009	0	9/10
ATM's	22	8/10
Volumen de operaciones	6.35 mill.	6/10
Préstamos Multired	14,990	4/10
Seguro Cuota Protegida	7,186	4/10
Seguro Tarjeta de Débito	8,230	10/10
Personal	170	6/10

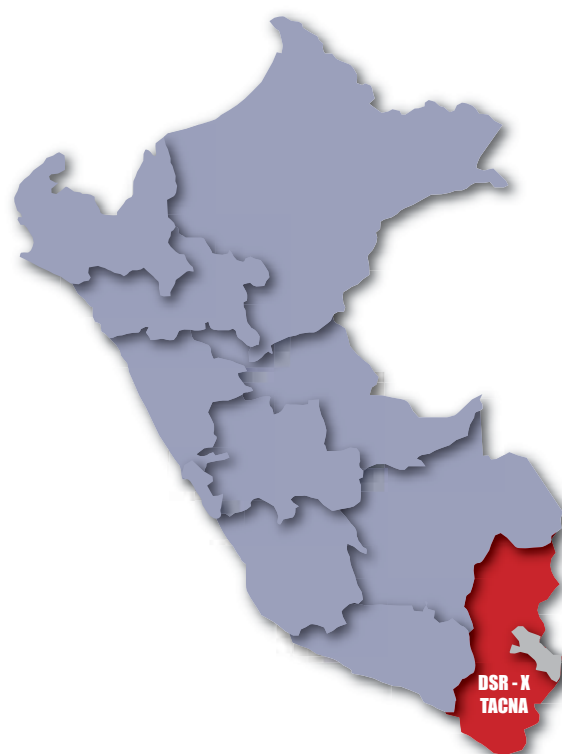
Índice de Competitividad (Escala 1 al 100)	Arequipa
Gobierno e Instituciones	13.25
Desarrollo Económico	49.34
Infraestructura Productiva	33.73
Capital Humano	68.57
Eficiencia de las Empresas	72.19
Índice de Competitividad General	42.29

DSR X - TACNA



La División de Soporte Regional X tiene como sus principales actores a las regiones de Tacna y Moquegua.

Al cierre de 2009, el volumen de operaciones aumentó 5% hasta los 5.37 millones, con un movimiento promedio mensual de 448 mil operaciones y la apertura de 2 nuevas agencias.



Accionar del BN	Total	Rank
Total agencias	32	6/10
Total agencias UOB	27	6/10
Nuevas agencias en 2009	2	6/10
ATM's	26	7/10
Volumen de operaciones	5.37 mill.	8/10
Préstamos Multired	12,155	10/10
Seguro Cuota Protegida	7,712	2/10
Seguro Tarjeta de Débito	17,594	6/10
Personal	143	8/10

Índice de Competitividad (Escala 1 al 100)	Tacna	Moquegua	Puno
Gobierno e Instituciones	48.48	55.62	6.13
Desarrollo Económico	35.88	39.21	15.57
Infraestructura Productiva	22.42	24.91	11.63
Capital Humano	62.69	43.86	16.80
Eficiencia de las Empresas	62.59	29.81	8.77
Índice de Competitividad General	41.49	36.06	9.06



División Zonal LIMA

La Zonal Lima es la principal plaza en cuanto a magnitud de operaciones: 34 millones (equivalentes al 33% del total de la entidad), e infraestructura bancaria: 249 cajeros ATM's y parte importante del capital humano del Banco de la Nación.



Accionar del BN	Total	Rank
Total agencias	74	-
Total agencias UOB	6	-
Nuevas agencias en 2009	4	-
ATM's	249	-
Volumen de operaciones	34.91 mill.	-
Préstamos Multired	89,092	-
Seguro Cuota Protegida	13,378	-
Seguro Tarjeta de Débito	31,715	-
Personal	1,027	-

Índice de Competitividad (Escala 1 al 100)	Lima
Gobierno e Instituciones	100.00
Desarrollo Económico	100.00
Infraestructura Productiva	100.00
Capital Humano	100.00
Eficiencia de las Empresas	100.00
Índice de Competitividad General	100.00







PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE LA MEMORIA 2009

Julio César Del Castillo Vargas

COORDINACIÓN GENERAL

Jorge Fernando Gómez Reátegui

INVESTIGACIÓN

Luís Del Carpio Castro

EDICIÓN

Luis Francisco Vivanco Aldon

FOTOGRAFÍA

Daniel San Martín

Alex Bryce

Archivo fotográfico del Banco de la Nación

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Claudia Fabiola Cárdenas Vargadá

PRE- PRENSA, PRENSA Y POST-PRENSA

Empresa Peruana de Servicios Editoriales

y Gráficos de Editora Perú / Segraf