

BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA
Plan de Acción 2023

Marco General para el Mediano y Largo Plazo

Entre los objetivos del Banco de la Nación Argentina para el año próximo, pueden señalarse:

- Mantener el liderazgo en el Sistema Financiero en todas las actividades, tanto activas, pasivas como de servicios, sirviendo de Banco Testigo y contribuyendo a satisfacer las necesidades financieras del país.
- Fomentar el desarrollo de las economías regionales haciendo foco en actividades económicas de menor bancarización.
- Incrementar el volumen de negocios del Sector Privado, reduciendo la dependencia del fondeo del Sector Público.
- Afianzar el liderazgo del Banco de la Nación Argentina como referente de ejecución de políticas públicas, coordinando su accionar con el Gobierno Nacional, incluyendo la implementación de herramientas de políticas de financiamiento anticíclico.
- Priorizar el financiamiento y la atención de la Banca Corporativa, principalmente a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, cualquiera fuere la actividad económica en la que actúe, sin dejar de atender las necesidades crediticias y de servicios de la Banca de Personas.
- Promover el comercio exterior, posicionando a las sucursales del exterior como canal financiero de negocios.
- Rentabilizar las operaciones, aumentando los ingresos financieros y por servicios, y disminuyendo los costos de fondeo mediante el crecimiento de los depósitos a la vista por sobre los de plazo, al tiempo que se mantienen niveles aceptables de liquidez.
- Mantener los niveles de morosidad dentro de parámetros razonables, gestionando el riesgo de la cartera de manera de sostener su calidad y calificación crediticia.
- Mantener el plan de actualización tecnológica de acuerdo a lo previsto en los programas de inversiones haciendo más eficientes los sistemas operativos y de negocios.
- Disponer de un Banco Tradicional con sucursales físicas desarrollando en simultáneo mejoras en la funcionalidad de los canales electrónicos; impulsando y fomentando al mismo tiempo la Banca Digital para mejorar la experiencia de los clientes, apostando a la innovación y el progreso, disminuyendo costos y tiempos.
- Revisar permanentemente las Políticas de Integridad y Cumplimiento, y asegurar el cumplimiento de los Regímenes Informativos establecidos por el Ente Rector.

- Propiciar una cultura de Recursos Humanos que potencie su despliegue y el marco adecuado para la formulación de políticas, programas y procedimientos más efectivos para su gestión, promoviendo a su vez la transparencia y la ética corporativa.
- Profundizar el compromiso en la conducción de actividades orientadas al desarrollo de políticas de inclusión y de diversidad de género.

Principales lineamientos a Corto Plazo

Banca Empresas

El Banco de la Nación Argentina, según lo establecido en su Carta Orgánica, mantendrá como objetivo principal la asistencia de los distintos sectores productivos, brindando financiamiento a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresa, a Cooperativas y a Grandes Empresas, especialmente en proyectos de inversión, acompañando a las empresas en sus necesidades de capital de trabajo y gastos de evolución.

Se buscará desarrollar y difundir el uso de instrumentos financieros destinados al financiamiento de proveedores pequeña y mediana empresa (Descuento de Cheques y/o Facturas Electrónicas sin recurso, Tarjetas de Créditos, etc.), con el respaldo financiero de las Grandes Empresas para de esta forma contribuir al impulso de las cadenas productivas mediante el desarrollo coordinado de herramientas de financiamiento.

Con el objetivo de fortalecer y promover el financiamiento a las Grandes Empresas de los distintos sectores productivos se buscará disminuir los tiempos de tramitación, evaluación y resolución de calificaciones crediticias, como así también, aumentar los saldos financiados en el segmento.

A fin de conseguir el objetivo de asistencia financiera para las Pymes, Cooperativas y Grandes Empresas, se trabajará en:

- Acompañar a los sectores productivos por medio de las distintas líneas vigentes, tanto para proyectos de inversión como para capital de trabajo y evolución de las empresas.
- Unificar criterios de calificación de clientes con el objetivo de disminuir el plazo de tratamiento de propuestas, sin descuidar la calidad de análisis y tendiendo a mejorar los circuitos existentes en el tratamiento de operaciones de crédito.
- Incrementar la reciprocidad de los clientes a través de la venta cruzada e incluyendo el desarrollo de nuevos productos y servicios.

Se desarrollarán acciones comerciales para darle asistencia crediticia al sector Público (gobiernos Provinciales, Municipales y Comunales del país), fomentando su captación y potenciando el conjunto mixto (sector Público no Financiero junto con el sector Privado). Paralelamente se implementarán acciones que permitan la captación, renovación y/o retención de fondos a la vista o a plazo y la asistencia financiera del sector público, incrementando el volumen de negocios. A su vez, se realizará promoción y desarrollo de acciones comerciales para el ofrecimiento de la tarjeta Corporativa a clientes de dicho sector.

Con el fin de incrementar la cartera de clientes activos y mejorar los segmentos y zonas con menores crecimientos, lograr mayor llegada a clientes que no financian con el Banco, recuperar clientes con relacionamiento ocasional y recoger necesidades puntuales de economías regionales se implementarán las siguientes actividades:

- Desarrollar gestiones y campañas comerciales asociadas a las distintas herramientas disponibles durante el ejercicio.

- Lograr acuerdos comerciales y convenios estratégicos con las principales entidades.
- Definir procesos eficientes y de promoción de políticas de promoción de segmentos específicos definidos por entes nacionales, provinciales y Banco Central de la República Argentina (BCRA), ajustados a los objetivos comerciales del Banco.
- Generar contactos con Cámaras, Federaciones, redes comerciales e industriales y demás organizaciones.
- Incentivar el crecimiento de sectores y regiones de la economía procurando incrementar la cartera de clientes activos que financian, y recuperar clientes cumpliendo con el Plan Comercial.
- Participar en las exposiciones industriales, promoviendo la oferta de productos, servicios y líneas de financiamiento del Banco.

Desde la gestión comercial para empresas, podemos mencionar los siguientes desarrollos:

- BNA CONECTA, el portal electrónico diseñado para difundir bienes y servicios y potenciar transacciones compra-venta B2B a nivel nacional, con proyección internacional en promoción de las exportaciones de Mi Pymes.
- Incorporar funciones que optimicen la experiencia del cliente al sumar nuevas opciones que incrementarían la competitividad el Banco y que sumarían valor a nuestra oferta en ECHEQ.
- Ofrecer a usuarios de la Tarjeta AgroNación la posibilidad de solicitar un préstamo para Capital de Trabajo/Gastos de Evolución utilizando su Límite de Crédito disponible, mediante una nueva funcionalidad de la plataforma Nación POS web.
- Colocar créditos comerciales pre-acordados mediante canales electrónicos y dinamizar la operatoria en Sucursal.

Además de la amplia oferta crediticia, el Banco brinda servicios a través de sus tarjetas de crédito dirigida a empresas (productos AgroNación, Pyme Nación y Corporativa en sus distintas versiones), en los mismos se impulsarán distintas acciones de modo de reposicionarlos en el mercado (contactos con cámaras, federaciones, redes comerciales; asesoramiento por segmentos de interés; grupos de afinidad; diseño de campañas de promoción incentivando el uso).

Asimismo, el Banco buscará realizar acciones comerciales con el objetivo de otorgar asistencia crediticia y servicios al Sector Público No Financiero. Promoverá y desarrollará acciones para el ofrecimiento de tarjetas corporativas a clientes del sector y la captación, renovación y/o retención de fondos a la vista o a plazo en el Banco.

En cuanto a Comercio Exterior se refiere, se trabajará en las actividades relacionadas con la promoción de productos, definiendo los medios a ser utilizados y participando en el desarrollo del contenido de las piezas, también se intervendrá en el contenido del sitio web del BNA en lo relativo a información de comercio exterior. Se continuará participando en ferias, exposiciones y rondas de negocios Internacionales que se realicen en el país y en el exterior, de forma presencial o a distancia. Se intervendrá en el flujo de negocios de exportadores e importadores argentinos, como así también en bancos corresponsales y entidades financieras del exterior a fin de captar y desarrollar negocios y servicios transaccionales con Instituciones y Organismos Internacionales para el desarrollo de productos y negocios.

Banca Personas

Desarrollar una completa gama de productos y servicios por canales automatizados, presenciales y no presenciales, tradicionales y móviles, adaptables a las necesidades de los clientes, promoviendo fuertemente su uso con el objetivo de reducir los costos estructurales, generar fidelización y captación de nuevos prospectos.

Esta oferta de productos y servicios se establecerá en función a las distintas carteras (haber, jubilados y abierta), por medio de la segmentación en nichos según nivel socio económico, actividad, edad y geolocalización, buscando ofrecer una propuesta personalizada a cada uno de ellos, incluyendo servicios activos y pasivos. Con este fin se desarrollarán las acciones que se enumeran a continuación:

- Fortalecer la comunicación y herramientas haciendo foco en los canales digitales.
- Realizar reuniones con Organismos, Empresas y Provincias para atender las necesidades y fidelizar la relación con ellos.
- Realizar campañas comerciales para incrementar la reciprocidad sobre las carteras de clientes haber y previsionales.
- Continuar con las campañas de precalificación para nuevos clientes sector privado.
- Ofrecer bonificaciones de seguros para los nuevos convenios.
- Realizar una campaña destinada al segmento Joven/Universitario con una oferta comercial enfocada al mismo.
- Promover la utilización de canales no presenciales.
- Implementar el pago de haber / becas en forma on-line y lograr mayor competitividad.
- Monitorear productos y servicios y brindar herramientas comerciales para mejorar su colocación.
- Realizar acciones de cross-selling y up-selling sobre la cartera de clientes de seguros.
- Agilizar la atención y resolución de préstamos personales en la Red de Sucursales.
- Incrementar la oferta de productos a través BNA+ y Tienda BNA (Préstamos para cartera abierta y destinos específicos, Paquetes de Servicios y Cuentas Corrientes).
- Optimización de apertura de cuentas, carga y acreditación inmediata de sueldos de convenios de pagos de haber en la cuenta sueldo de los empleados radicadas en BNA.

Con respecto a Banca Electrónica, se continuará con la colocación de cajeros automáticos en posiciones bancarias y extra-bancarias, a la vez se implementarán nuevas funcionalidades para optimizar su utilización. El objetivo es lograr presencia donde la competencia no llega, obteniendo capilaridad y territorialidad. Se buscará convertir la red de cajeros automáticos en un canal de comunicación comercial, para potenciar la relación con los clientes y no clientes.

En cuanto a los Negocios Digitales, se desarrollará una oferta de productos y servicios adaptable a las necesidades de los clientes. Se agregarán funcionalidades y mejoras a la aplicación BNA+ y al “Homebanking” para promover su utilización a fin de trasladar la operatoria de caja, plataforma comercial y de cajeros automáticos a estos canales.

Otro aspecto a considerar será el segmento de Microfinanzas, donde se buscará sostener la posición de liderazgo en bancarización e inclusión financiera, a través del acceso y el uso de productos financieros a todos los segmentos sociales. Proponer mejoras en la oferta de servicios de manera que sean accesibles y asequibles, a través de un lenguaje sencillo, claro y

amigable. A su vez se realizarán acciones para aumentar la reciprocidad y calidad de la cartera Microempresas brindando soluciones vinculadas al manejo integral de todo el ciclo del negocio.

Desde el área de Soporte de la Gestión Comercial, se diseñarán campañas que incentiven la captación de nuevos comercios por medio de nueva solución +Pagos Nación. Se buscará potenciar campañas comerciales a través del canal telefónico. Por intermedio de "Tienda BNA" se buscará colocar préstamos personales para la adquisición de diversos productos para clientes y no clientes. Por medio del Sitio Web se comercializarán préstamos para microempresas y de toda la gama de paquetes de servicios con sus productos asociados. Se implementará un programa de referidos para impulsar la colocación de tarjetas de crédito y se habilitará el canal para la solicitud de tarjetas de créditos adicional por *Homebanking*.

Finanzas

Se impulsará el análisis y desarrollo del mercado y de los instrumentos, productos y servicios de Finanzas Sustentables que consoliden la estrategia de sustentabilidad adoptada por el Banco.

Se buscará mantener un crecimiento sostenido de los depósitos del Sector Privado no Financiero, con el objetivo de obtener los recursos suficientes para cubrir la demanda crediticia y reducir la dependencia de los depósitos del Sector Público.

Como tarea fundamental, se gestionará la liquidez, buscando maximizar su rentabilidad, dentro de los parámetros establecidos por el Ente Rector para el sistema financiero, considerando las pautas establecidas por la superioridad sobre límites de las operaciones en relación con inversiones o tomas de pases, con el mercado, bancos y grandes empresas, compras y ventas de letras del Banco Central de la República Argentina (BCRA), entre otros.

En cuanto a las inversiones de BNA, se trabajará para:

- Monitorear las tasas de interés pasivas y variables financieras.
- Seguir la evolución de la cartera de inversiones de los negocios del BNA.
- Analizar alternativas de inversión para los clientes a fin de mejorar la oferta de productos pasivos y fomentar la captación de depósitos.

Se desarrollará el negocio de Mercado de Capitales con grandes clientes, a través de la capacitación de los operadores de la mesa en el curso de idóneos que se dicta en el Banco y evalúa la CNV.

Junto a Pellegrini SA se trabajará en la incorporación de nuevos canales para la suscripción de clientes a Fondos Comunes de Inversión.

Se instrumentarán nuevos fideicomisos, se buscará mantener la transparencia de los Estados Contables de los fideicomisos administrados, se velará por la prevención del lavado de dinero en la actividad fiduciaria y administrarán los Programas de Propiedad Participada de YPF.

Se concentrará la liquidez excedente de las filiales del exterior en la Sucursal Nueva York y se participará en la tenencia de acciones clases A, B y E, por ser el Banco accionista de BLADDEX

Riesgo Comercial y Gestión Integral de Riesgos

El Banco continuará gestionando los riesgos de manera integral, a los cuales se encuentra expuesta la entidad, asegurando el cumplimiento de la regulación vigente. Al mismo tiempo se continuará actualizando la normativa interna en todo lo que atañe al análisis del riesgo crediticio.

Se buscará profesionalizar el análisis de riesgo crediticio, poniendo el foco en el comportamiento y las perspectivas de los sectores económicos que reciben asistencia crediticia del Banco, de manera de poder anticipar el riesgo.

Se profundizará el análisis y seguimiento de la cartera activa y morosa, a través de la incorporación de mejoras en la evaluación de riesgo. Se realizará un mayor seguimiento a los clientes de la cartera irregular, a fin de agilizar el recupero a través de mejoras en el proceso de gestión.

Marketing

Entre los principales objetivos se encuentra destacar el rol del Banco como una entidad socialmente responsable, promocionar la inclusión financiera y afianzar la perspectiva de género y diversidad.

Asimismo, se buscará comunicar y posicionar los distintos productos y servicios orientados a la banca personas y empresas.

Se buscará utilizar los distintos sistemas de comunicación para promocionar los lanzamientos y beneficios de los productos y servicios del Banco. Del mismo modo, se continuará con las comunicaciones de los programas de incentivos para compras con los medios de pago propios, afianzando la marca (BNA+).

Política de Crédito

Se mantendrá actualizado el libro dispositivo de política de crédito en concordancia con las normas emitidas por el BCRA. Se relevarán las disposiciones crediticias relacionadas a las normas internas del Banco para el otorgamiento de asistencia financiera y se establecerán los parámetros de crédito. Se continuará avanzado en la implementación del Proyecto de sistematización del control de graduación del crédito.

Experiencia del Cliente

El Banco buscará captar las expectativas, preferencias y experiencias del cliente en relación con los productos y servicios ofrecidos para luego diseñar modelos que representen patrones de comportamiento, motivaciones, estilos de vida, hábitos, intereses y necesidades de los clientes.

Se busca visualizar los puntos que impactan en la experiencia del cliente, identificando oportunidades de mejora que, sumados a un cambio cultural enfocado en la experiencia del cliente, lleven a ofrecer productos y servicios ajustados a sus expectativas.

Estrategia, Planeamiento y Control

Se administrará el planeamiento estratégico y Plan de Negocios del BNA, efectuando estudios económicos, financieros, de riesgo y recursos. Se establecerán los planes de acción, comerciales y presupuestos integrales del Banco y sus empresas vinculadas. Se realizarán las actividades vinculadas con los Estados Contables, impuestos e informes financieros y la provisión de la información a los Entes Externos.

Gestión Integral del Riesgo

Se continuará con las actividades de identificación, evaluación, tratamiento y monitoreo de los riesgos, asegurando el cumplimiento de la regulación vigente y contribuyendo a la mejora continua para su mitigación. Para ello se buscará:

- Acceder a información robusta y confiable que permita obtener una trazabilidad adecuada del dato.
- Completar la autoevaluación de riesgos de todos los procesos.
- Diseñar un sistema de indicadores con niveles de alerta para los riesgos financieros más relevantes.

Administración

El área buscará que el Banco cuente con todos los elementos y equipamientos para poder realizar su operatoria de forma eficiente. Para ello se realizarán las siguientes acciones:

- Proseguir con la implementación del expediente electrónico a efectos de mejorar los tiempos de tramitación de las compras y contrataciones y generar bases de datos que permitan incrementar el rendimiento.
- Optimizar la ejecución de los trabajos al menor costo de plaza con empresas con buenos antecedentes de obras de similares características y envergadura.
- Mejorar las condiciones operativas y/o edilicias de sucursales o puestos de atención.
- Incorporar nuevas herramientas y mejores prácticas que permitan perfeccionar la operatoria del Banco en materia de Compras y Contrataciones.
- Efectuar las actividades relacionadas con la seguridad física de la Institución y la prevención de acciones ilícitas en los procesos operativos.
- Contar con un Sistema de Seguridad Electrónica que brinde un grado razonable de seguridad en cumplimiento con la reglamentación del BCRA
- Establecer y corregir medidas de seguridad contra incendios, brindar los elementos de protección y dar capacitación al personal en materia de nuestra competencia.
- Satisfacer la demanda, garantizar la cantidad y calidad del numerario requerido, retirar el numerario deteriorado y fuera de circulación.

Tecnología, Organización y Operaciones

Acorde con la tendencia del mercado financiero, el Banco continuará profundizando sus planes para la transformación digital para el desarrollo efectivo e integral de su plataforma tecnológica

y de negocios, de forma de alinear sus sistemas con las necesidades del negocio y mantener su competitividad tecnológica.

A continuación, se detallan las principales líneas a implementar:

- Banca Digital Omnicanal: continuar con la implementación de una solución para mejorar la prestación de servicios digitales, con el objetivo de integrar los canales y ofrecer una visión única a los clientes.
- Contar con una solución integral de control de turnos y cartelería digital, incorporando el uso de tabletas y lectoras QR.
- Readequación tecnológica del canal de sucursales.
- Proveer una plataforma integral actualizada para la gestión de la Mesa de Operaciones.
- Implementar una solución de cara al cliente para las operativas de Comercio Exterior.
- Habilitar nuevos puestos de trabajo incorporando herramientas de Ofimática y migración de correos electrónicos.
- Actualización del sitio web Institucional.
- Automatizar los procesos existentes, a fin de mejorar la productividad y reducir los costos.
- Adecuar y/o dotar a los usuarios de Casa Central, filiales del país y del exterior de recursos tecnológicos eventuales para cubrir nuevas necesidades.
- Renovar el parque de cajeros automáticos por obsolescencia y proveer a las nuevas unidades de negocios.
- Renovar y ampliar la plataforma tecnológica de almacenamiento, procesamiento y red interna.

En cuanto al área de Operaciones, se continuarán relevando las necesidades edilicias y de recursos materiales. Se proseguirá con la coordinación y ejecución del plan de expansión de puntos de atención y de asistencia operativa. Se actualizará el plan de infraestructura, considerando las necesidades operativas, funcionales y recursos tecnológicos. Se brindará una adecuada atención a nuestros clientes externos y se dotará de espacios apropiados para nuestros clientes internos. Se analizarán los procesos operativos, con el objetivo de generar requerimientos de automatización, sistematización y mejora.

Por último, se trabajará en el resguardo de la seguridad de la información de los usuarios internos y externos a fin de mejorar los procesos de gestión de vulnerabilidades, garantizar su correcto tratamiento, minimizar los riesgos asociados y en incrementar el nivel de seguridad de la infraestructura tecnológica del Banco a partir de la incorporación de mecanismos de control de acceso a la red.

Relaciones Laborales y Gestión del Talento.

A fin de conducir, gestionar y promover condiciones más adecuadas para el desarrollo, integración, capacitación y retención del personal, se continuará trabajando en un proceso de mejora organizativa a través del estudio y evaluación de parámetros estructurales, la gestión de dotaciones, el análisis y descripción de puestos basado en las capacidades, la comunicación

interna y la gestión de cambio cultural, promoviendo oportunidades de progreso y el fortaleciendo los procesos.

Las principales acciones a desarrollar para el cumplimiento de estos objetivos serán:

- Fomentar y reconocer la proactividad e innovación a través de la nueva herramienta "Hitos de desempeño". Lograr que el personal reciba retroalimentación para el desarrollo de la carrera.
- Agilizar el proceso de cobertura de vacantes en selección externa e interna y acompañar el desarrollo de los nuevos gerentes de sucursales.

Para la gestión de los recursos humanos es fundamental velar por el bienestar laboral de los agentes. Para ello se desarrollarán las actividades necesarias para mantener las buenas relaciones con el personal, de la estructura de remuneraciones, de los aspectos sociales y asistenciales del agente y su familia. Se realizarán las mejores estrategias de abordaje, análisis, y resolución de conflictos a fin de evitar la violencia laboral, como también lograr estándares adecuados en materia de seguridad e higiene a través de la capacitación, aplicación de normas, realización de simulacros y equipos adecuados para atender emergencias médicas.

Género, Diversidad y Derechos Humanos

El área referente de las políticas públicas en materia de Derechos Humanos, Memoria, Verdad y Justicia continuará con las acciones tendientes generar un buen clima laboral y difundir y sensibilizar sobre la temática de memoria. Para ello se llevarán adelante las siguientes acciones:

- Promover la igualdad de género con la finalidad de prevenir y erradicar toda forma de violencia. Sensibilizar y concientizar para lograr la integración y la igualdad de oportunidades y trato.
- Acompañar a las personas denunciantes permitiendo que tengan conocimiento del estado de su denuncia durante todo el proceso.
- Impulsar la capacitación de la totalidad del personal del BNA en la Ley Micaela (Ley N° 27.499).
- Reducir las brechas por cuestiones de género en el desarrollo de la carrera bancaria.
- Implementar la Comunicación "A" 7517 del BCRA, sobre pautas de accesibilidad para personas con discapacidad.
- Concientizar al personal del Banco en materia de Derechos Humanos
- Elaboración de un procedimiento para los casos de violencia intrafamiliar y acercar las herramientas que brinda el Estado para recurrir en casos de violencia doméstica.
- Crear nuevos espacios para la lactancia.

Integridad y Cumplimiento

En materia de integridad institucional y financiera, se incorporarán actividades y mejores prácticas a fin de garantizar la seguridad física, de información y la prevención de acciones ilícitas en el ámbito de la Institución.

También, como parte del proyecto que se realizará en forma conjunta entre el Banco y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), se dará continuidad a las iniciativas adoptadas en materia de responsabilidad social y a la adopción de mejores prácticas internacionales de responsabilidad bancaria basada en los Principios de Banca Responsable de Naciones Unidas.

Para el cumplimiento de estos objetivos, se establecerán pautas que regulen la conducta personal y profesional de todos los que prestan servicios en el ámbito del Banco, inculcando el compromiso con los valores de la Institución.

Constituir un marco de referencia para valorar y medir el grado de implementación de pautas mínimas para el Buen Gobierno Corporativo y, en función de los resultados obtenidos, orientar los esfuerzos mediante un proceso de adaptación y mejora continua para garantizar la eficacia y optimizar el rendimiento del sistema de Gobierno Corporativo del Banco. Se coordinará la tarea de Evaluación del Gobierno Corporativo de las Empresas Controladas, teniendo en cuenta lo dispuesto para el Banco y sus subsidiarias.

Por otro lado, se buscará mejorar la experiencia del usuario, relevando información para anticipar y evitar incidentes masivos que generen reclamos.

Asuntos Legales

Continuar con los servicios de asesoramiento para el Banco procurando un adecuado balance entre los costos y beneficios de cada gestión., es decir:

- Ejercer una defensa integral de los intereses de la Institución.
- Participar desde el origen de los negocios y contratos, brindando un asesoramiento integral en cuanto a las eventuales contingencias y/o planteos notariales.
- Lograr el recupero de las acreencias en tiempo y forma y con el menor costo para el Banco.
- Coordinar, trabajar y actuar con la mayor premura y eficacia posible ante una actuación sumarial.
- Mejorar los tiempos de respuesta a los dictámenes y consultas realizadas y agilizar la operatoria del área.
- Dirigir las actividades relacionadas con la tramitación, seguimiento y control de las denuncias contra la violencia.

Secretaría del Directorio

Se administrará el patrimonio cultural de la Institución a través de la exposición de muestras de artistas plásticos, de fotografía y de obras de la pinacoteca en la Galería Alejandro Bustillo. Concretar la puesta en marcha del archivo histórico e incrementar la colección numismática, así como asistir al Directorio del Banco.

Investigaciones Económicas

Se llevarán a cabo tareas tendientes al análisis de la situación económica de la Argentina y del mundo y cómo ésta afecta al Banco, para la generación de herramientas que contribuyan a la toma de decisiones estratégicas.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA

Hoja Adicional de Firmas
Anexo

Número:

Referencia: EX-2023-09492707- -APN-DGDA#MEC - Anexo I - Plan de Acción y Presupuesto de BNA para el ejercicio 2023.-

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 10 pagina/s.