



INICIO

NOSOTROS ▾

GESTIÓN ▾

CONTÁCTENOS

Ir a...

EE.UU

PLANES DE NEGOCIO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS CON VALOR AGREGADO

Buscamos y contactamos con los potenciales clientes y con los canales de comercialización más adecuados para colocar la producción de los corredores Andino – Amazónico en los mercados nacionales e internacionales elegidos como clientes objetivo.

[Leer más](#)

EUROPA

ASIA

AFRICA

ÁMÉRICA LATINA



Sistema Integrado de Gestión de Planes de Negocio SISPLAN 2.0

01

Visión de Negocios

Articular la producción de los corredores andinos amazónicos a mercados nacionales e internacionales, con valor agregado e innovación competitivos teniendo presente las megas tendencias, con sostenibilidad cuidando el medio ambiente

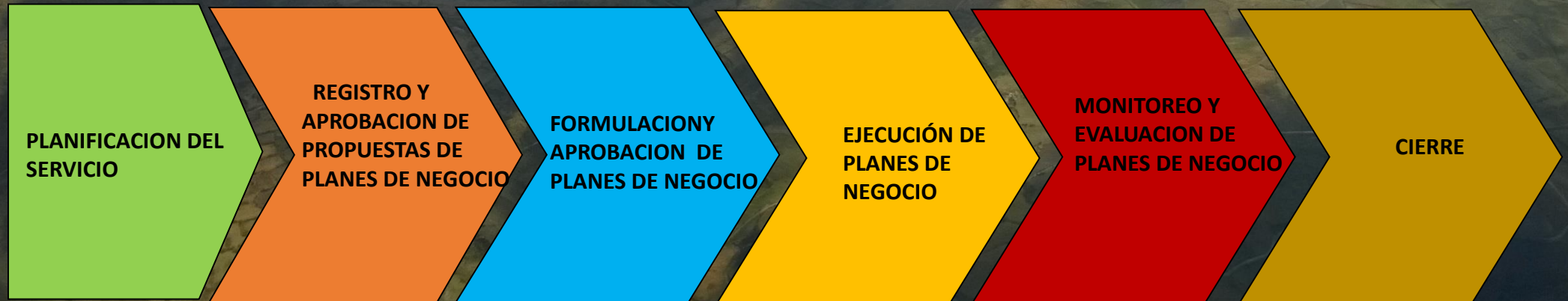


02

NUESTRO VALOR INTANGIBLE

Sistema de Gestion Integrado de Planes de Negocios del 2014 al 2016

SISPLAN 2015-2016



1

Plataforma de Gestión :

- Información online compartida
- Formulación
- Priorización
- Registro desde las sedes Documentos
- Almacenados en Base de Datos

3

Integración de la información

- Todo el ciclo de vida del PN
- Trabajo de Gestores
- Trabajo articulado (Direcciones y las sedes)
- Visibilidad del trabajo con stakeholders

2

Observatorio e indicadores gráficos

- Análisis visual
- Control de gestión en tiempo real
- Muestra de indicadores ventas, jornales, beneficiarios etc.

4

Base de datos histórica

- Planes de negocio
- Lecciones aprendidas
- Base de Datos (proyecciones)
- Indicadores de Gestión



Estructura del Plan de Negocio

- Oportunidad de Negocio con visión de cadena de valor
- Cuantificación del Mercado (Demanda y Oferta asegurada)
- Análisis Interno (Producto) y Externo (Competencia)
- Plan de producción (Requerimientos – Actividades)
- Plan de marketing
- Plan financiero



Sobre los corredores con P.N. En la que se encuentran nuestros 10 Programas nacionales, hacer el cruce con las 06 cadenas priorizadas en cada región por nuestro sector MINAGRI.

NUESTRAS TENDENCIAS DE MERCADO POSICIONADAS



Programa Nacional de Innovación e Industria - SSE		Cadenas Productivas priorizadas por SERVIAGRO
1	Granos Andinos	Granos y cereales andinos
2	Frutales	Frutales
3	Ganadería Alto Anadina	Vacunos, Camelidos, ovinos
4	Industria Forestal	AgroForesteria
5	Café	Café
6	Cacao	Cacao
7	Perú Berris	2
8	Quesos	3
9	Trucha	
10	Turismo	
11	Otros	Hortalizas, papas y tuberosas, menestras
12	No intervenimos	Arroz

04

*A nivel de cada Región las cadenas priorizadas que sean parte de nuestros Programas Nacionales de Innovación e Industria .
Diagramar la Institucionalidad que participan en dichas cadenas*

NUESTRO ROL ARTICULADOR CON ALIADOS EN CADA REGION



Cadena Priorizada 01

Se establece una estructura organizacional (especialista nacional, y un líder técnico de SERVIAGRO en cada región)

(comités de gestión) con la contratación de 213 técnicos.

Se implementa un componente de fortalecimiento de 50 cooperativas.

Cada operador privado podrá ser financiado con hasta 10 técnicos según el plan de trabajo acordado.

Plan de Negocio de Sierra y Selva Exportadora

Cadena de Valor de la Asociación Empresarial

Serviagro

Productores Organizados
Proveedores de Materia Prima



Articulación Comercial 1
Materia Prima

Aprovisionamiento de Materia Prima



Operaciones



Logística de Producto Final

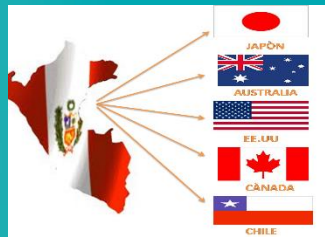


Mercadotecnia, Ventas



Articulación Comercial 2
Producto Final

Mercado Exigente Nacional e Internacional



Producción

Post producción

Transformación

Comercialización

Consumidor

Buenas prácticas agrícolas **BPA**,
certificación orgánica y
comercio justo, Global
Gap

Procesamiento Primario de Alimentos Agropecuarios y Piensos; Estandarizados de Saneamiento(POES); Buenas Prácticas de Producción e Higiene, Almacenamiento

Autorización Sanitaria, Control (APPCC/HACCP), Habilitación de Planta, Certificados de Calidad del Producto, Buenas Prácticas de Manufactura BPM,

Buenas prácticas comercialización – BPC, documentación: Inspección de plantas, certificado fitosanitario, certificado de calidad, factura comercial, packing list, otros documentos comerciales



Evaluar en la Cadena Productiva las Organizaciones y/o Empresas Anclas Cual es el nivel de alcance en el mercado

NUESTRO EXPERTIZ: MERCADO ASEGURADO

P.N.	MERCADO	INTRODUCCIÓN AL MERCADO	MERCADO LOCAL	MERCADO REGIONAL	MERCADO NACIONAL	MERCADO INTERNACIONAL	
	NOMBRE					PAIS	AÑOS
ORGANIZACIONES							
EMPRESAS ANCLAS							

05

Análisis de la evolución de cada una de las Organización y/o Empresas Ancla de las cadenas seleccionada según su articulación al mercado priorizado por SSE.

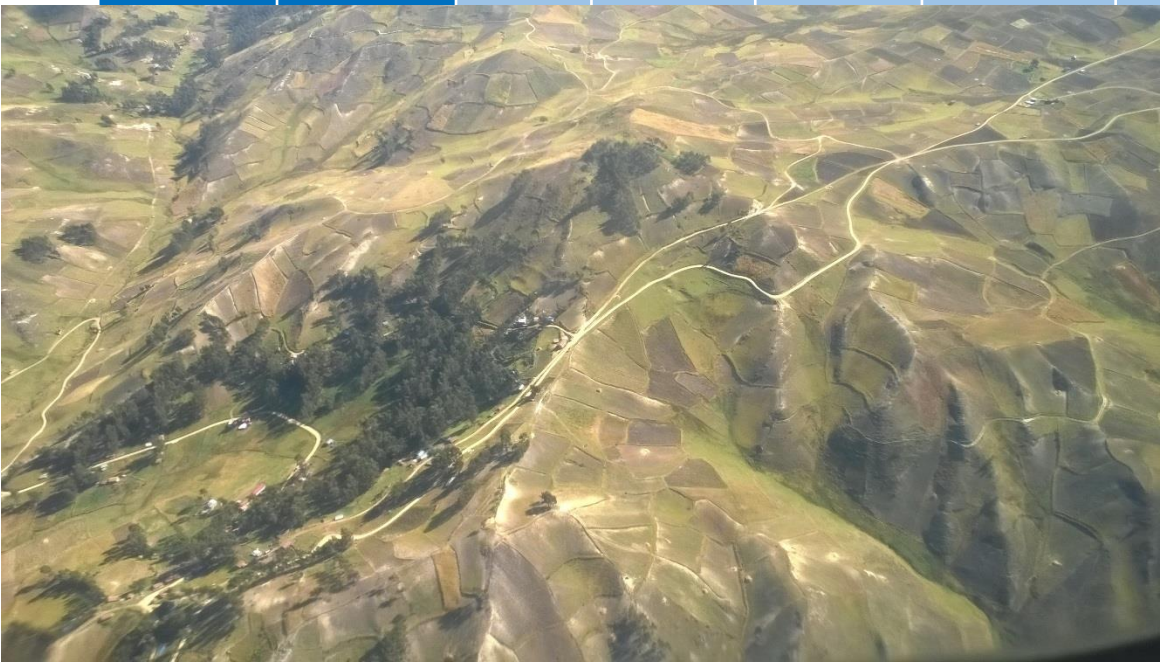
PLANES DE NEGOCIOS CON ARTICULACION AL MERCADO SSE-2017



ANTES

DURANTE

DESPUÉS / SSE



Branding

Ferias Regionales

Encuentro de Macro regiones

Articulación en corredores Amazónicos

Rueda de Negocios

Misiones Comerciales



Estructura de un plan de negocio



Idea de Negocio
Investigación
Análisis



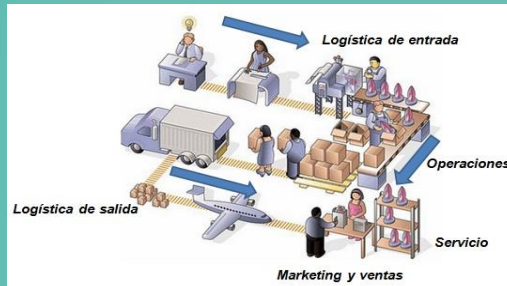
Estructura de un plan de negocio



Con Planes de Negocio promovemos la cadena de valor dentro de la empresa

Cadena de valor de proveedores

Cadena de valor del emprendimiento



Producción Cultivos, ganadería

Producción Cultivos, ganadería



N I C H O D E M E R C



Planes de Negocio con visión de cadena de valor empresarial

(producción): Incluye maquinaria, empaquetado, ensamblaje, mantenimiento del equipo, pruebas y el resto de las actividades creadoras de valor que transforman la materia prima en el producto final.

Logística Interna:

Recepción, almacenamiento y distribución de las materias primas

Operaciones:

Recepción de las materias primas para transformarlas en el producto final.

4. Mercadotecnia y Ventas Actividades con las cuales se da a conocer el producto.

5. Servicio:

Actividades destinadas a mantener o realizar el valor del producto.



Sin embargo, la práctica ha demostrado que la reducción de costos monetarios tiene también un límite tecnológico, pues en ocasiones ha afectado también la calidad de la oferta y el valor que ésta genera.

Actividades Secundarias (o de soporte)

Las actividades primarias están apoyadas o auxiliadas por las también denominadas actividades secundarias:

Adquisiciones

- Materia prima
- mantenimiento
- Maquinaria

Administración de Recursos Humanos

- Búsqueda
- Contratación
- Motivación de personal

Desarrollo de TI

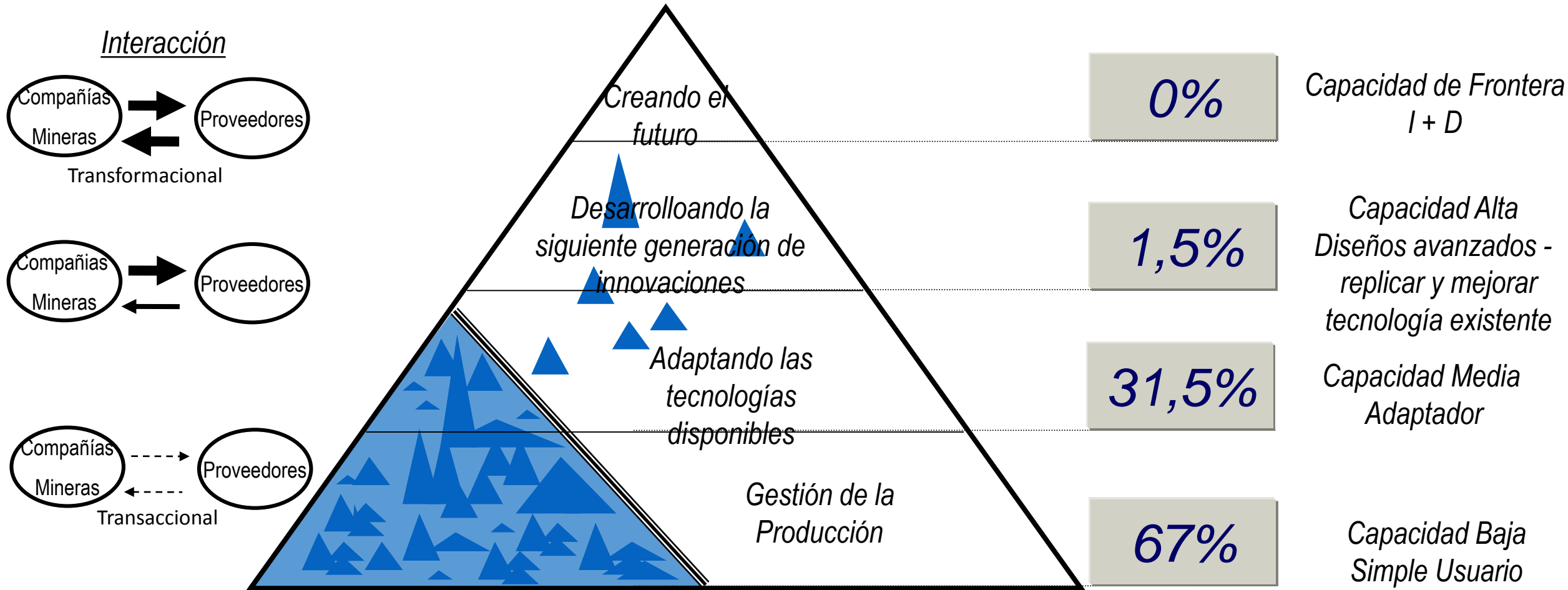
- Investigación
- Desarrollo
- Automatización de procesos
- Diseño

Infraestructura

- Gerencia general
- Gerencia de planeamiento
- Gerencia de finanzas
- Asuntos públicos
- Gerencia de calidad

Nivel de desarrollo de proveedores: línea de base

Principalmente usuarios básicos de la tecnología (67%) y en una pequeña proporción adaptadores (31,5%)



Fuente: Urzúa, O. (2010), basado en estudio IPSOS encargado por BHP Billiton con apoyo CORFO