



Resultado de las Mesas de Trabajo

1. Identificación de Oportunidades de Mejora, Las Tres más Importantes.

1.1. Riesgo y/o Problema identificado:

- A • Interrupción por recorte presupuestario.
- B • Exigencia del cumplimiento de metas a pesar del recorte presupuestario.
- C • Factores ~~Ex~~ternos que no cuentan con Planes de Contingencia.

OPORTUNIDAD DE MEJORAS

(1) INTERRUPCIÓN: Soluciones

A *Respetar presupuestos asignados*

A * GESTIONAR RECURSOS
B PÚBLICOS Y PRIVADOS

* PRIORIZAR Y REPLANTEAR
METAS

* MEJORAR LOS FORMATOS
DE LOS PLANES DE NEGOCIOS

* CAPACITACIÓN EN MANEJO INST. G

Roles Involucrados

- * JEFE DE SEDE + ASIST.
- * GESTOR.
- * ESPECIALISTA
- * DPN (OPP - OA)
- * AIDA DIRECCIÓN (GG)
- * MONITOREO

Mesa 1

MESA 2

roles :

OME , OPP

Solución :

Asegurar el cumplimiento de las actividades planificadas vs. el presupuesto.

ma:

4. Falta de seguimiento en la ejecución del plan de negocio para medir resultados.

Oportunidad:

Disposición de medios informáticos para monitorear y predisposición de los clientes finales.

implimentes el

MESA 2

ROLES INVOLUCRADOS	SOLUCIONES PLANTEADAS
1. Jefes de sede, especialistas, Ofic. de monitoreo alta dirección	1. Elaboración de una guía instructiva con un equipo multidisciplinario
2. Especialistas, jefes de sede, direcciones	2. Trabajo conjunto entre especialistas, jefes de sede y actores involucrados.
3. OME, especialistas, jefes de sede, OPP	3. Incorporación de información básica (línea base) para una correcta evaluación de los indicadores y metas.

RIESGO/PROBLEMA IDENTIFICADO	DESCRIPCION DE OPORTUNIDAD
1. Falta de un instructivo para elaboración de Planes de negocio.	1. Plana de SSE multidisciplinaria y aliados estratégicos como ESAN, ADEX, Univ. Pacífico, entre otros.
2. Falta de trabajo articulado entre especialistas, jefes de sede y alta dirección.	2. Que los PDN estén enmarcados dentro de los CGRA. y priorizados por los especialistas y jefes de sede
3. Falta de línea base para la elaboración de los planes de negocio.	3. Existencia de metodologías para la elaboración de línea base

MESA 3

Riesgos y/o problemas identificados

Poca interacción entre JS. y Jefe de Programa Para la propuesta de Plan de Negocio

Demasiada información innecesaria en el formato de PN.

Escasos recursos para que el productor realice lo indicado por el gestor de campo.

Obligatoria realización de acciones que no corresponden a SSE pero si no se realiza no hay resultados

Descripción de la Oportunidad de Mejora

Mejorar la comunicación entre el jefe de Sede, DPN y especialistas

PONER INFORMACIÓN MAS PRECISA en función A LA REALIDAD DE LA ZONA

Alternativas de Solución en función a recursos disponibles por el productor.

Mayor coordinación con otras instituciones del área de influencia.

Roles involucrados

Jefe de Sede
y
Especialistas, DPN

DPN
ONG
Jefe de Sede.
Jefe de Programa Nacional.

Productor.
Gestor
MINAGRI
Entidades financieras

MINAGRI
DPN
GORE
Municipalidades

Solución planteada

Directiva o documentos de gestión para elaborar PN. con coordinación entre JS y Especialistas

Definir datos obligatorios en función a la realidad de la zona.

Objetivos PN en función a recursos disponibles para ejecutar el PN.

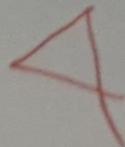
Acuerdos y convenios con otras instituciones para solucionar cuellos de botella donde no tenemos injerencia

Riesgos.

Oportunidad

Roles

Solución

MESA 

- Trabajo no articulado, ni planificado

Talleres y capacitaciones

3 niveles

Planificación articulada

- Indicadores de gestión

Tendencias y políticas institucionales

3 niveles

Estandarización de indicadores de gestión

- Falta de lineamientos de trabajo articulado con MINAGRI

Comités de gestión

3 niveles

Estrategia para trabajo integrado con MINAGRI

Riesgos y Problemas MESA 5

- Carencia de plataforma de COMPRADORES PARA PLANES DE NEGOCIO
- DIFERENCIAS DE ENFOQUE ENTRE JEFE Y ESPECIALISTA
- ACTUALIZACION DE FORMATOS AT-1 y AT-2 ALINEADOS AL NUEVO ENFOQUE COMERCIAL
- CONTRATACION DE GESTORES
- INDICADORES DE VENTA DIFIEREN DEL TIEMPO DE INTERVENCION REAL.

OPORTUNIDAD DE MEJORAS

- USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL FICHA RED DE COMPRADORES
- ARTICULAR CONOCIMIENTOS DE LOS ESPACIOS TERRITORIALES Y LAS ESPECIFICACIONES TECNICAS DEL PRODUCTO
- FORMATOS QUE EVIDENCIE LA ARTICULACION COMERCIAL
- PLANIFICAR: ESTACIONALIDAD Y OPORTUNIDAD EN EL TEMA COMERCIALIZACION
- REDEFINIR EL METODO DE APROPIACION DE LOS INDICADORES DEL PLAN DE NEGOCIOS

ROLES INVOLUCRADOS

- DFDN
- DPNPP-DEII
- DPNPP
- DPNPP-OA-OPP
- DPNPP-OME

SOLUCIONES PLANTEADAS

- DESARROLLAR PLATAFORMA VIRTUAL QUE INCLUYA TODAS LAS HERRAMIENTAS EN TIEMPO REAL.
- ESTABLECER PROCEDIMIENTOS CLAROS CON PROTOCOLOS BIEN ESTABLECIDOS
- QUE LOS FORMATOS INCLUYAN EL PROCESO LOGISTICO-COMERCIALIZACION Y QUE CONVERSEN CON LA FICHA/FORMATO DEL PLAN DE NEGOCIO
- MENOS BUROCRACIA, AMPLIAR TIEMPOS DE CONTRATACION GESTORES
- NUEVOS INDICADORES, MEJORA DEL SISPLAN, NUEVA METODOLOGIA PARA LA APROPIACION INDICADORES

RIESGOS / PROBLEMAS

MESA 6

MEJORA

ROLES

1. PN C/INDICADOR POTENTE
VENTAS

2. Ampliar Indicadores
2. Lineamientos SPN
- Innovación
- Apalancamiento
- Ventas.

3.- DEII /
DPNP /
DC.

2.- PN SI LIMITANTE EN N°
PN X Beneficiario

2.- Delimitación de
Directivos.

3.- DEII /
DPNP /
DC.

3.- PN DEBEN INCLUIR
ESPECIALISTAS EN:

3.- Incrementar
Mas Especialistas

3. DEII
ALTA
Dirección

FORMALIZACIÓN
CERTIFICACIÓN, ET.

4.- BAJO NIVEL DE PLANIFICACIÓN SEDES Y ESPECIALISTAS