PLAN OPERATIVO ANUAL 2018

#	PLAN ESTRATEGICO EMPRESARIAL		PLANIFICACION DE NEGOCIOS		METAS		PRESUPUESTO DE INGRESOS	PRESUPUESTO DE EGRESOS CON REFORMAS A JUNIO 2018	UNIDAD RESPONSABLE
	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	ESTRATEGIA EMPRESARIAL	INDICADORES		LINEA BASE 2016	META ANUAL 2018			
			NOMBRE	FÓRMULA DE CÁLCULO					
1	Mantener niveles óptimos de almacenamiento y una adecuada distribución	Realizar alianzas estratégicas con instituciones públicas que permitan utilizar bienes inmuebles subutilizados y que cumplan las condiciones necesarias para el almacenamiento de productos agrícolas	Porcentaje de uso de capacidad instalada de Ciclo Corto	Inventario total de productos de ciclo corto / Capacidad de Almacenamiento total Instalada Propia y Alquilada (productos ciclo corto)	3.3%	70.16%			Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección Bodegas y Centros de Acopio)
		Realizar alianzas estratégicas con instituciones públicas que permitan utilizar bienes inmuebles subutilizados y que cumplan las condiciones necesarias para el almacenamiento de insumos agrícolas	Porcentaje de uso de capacidad instalada de insumos agrícolas	Inventario total de insumos agrícolas / Capacidad de Almacenamiento total Instalada de insumos agrícolas	0.0%	52.00%			Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección Bodegas y Centros de Acopio)
		Implementar políticas de renovación de la reserva estratégica periódicamente y así cumplir con la misión empresarial	Políticas implementadas en la administración de la reserva estratégica	Número de políticas implementadas en la administración de la reserva estratégica	0	1			Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección Logística, Dirección Bodegas y Centros de Acopio, Dirección Industrialización, Dirección Control de Calidad, Gerencia Administrativa y del Talento Humano, Gerencia Financiera, Gerencia Jurídica)
		Implementar política de calidad con la finalidad de reducir los costos operativos	Política implementada y socializada de calidad	Número de políticas implementadas/ Políticas y Normas de Calidad Implementada y Socializada en la UNA EP	0	1			Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección de Control de Calidad)
		Ajustar los límites de tolerancia de los parámetros de calidad de los productos al momento de la absorción de la cosecha	Promedio anual de los parámetros de humedad e impureza	Promedio anual de humedad	24.44%	20%		14,892,324.80	Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección de Control de Calidad)
				Promedio anual de impureza	8.08%	5			Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección de Control de Calidad)
		Realizar acuerdos comerciales para la venta de productos agrícolas a mercados nacionales e internacionales	Número de acuerdos ejecutados para la compra de productos agrícolas	Número de acuerdos ejecutados para la compra de productos agrícolas	0	2			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de comercialización de Servicios Agrícolas)
		Realizar mantenimientos a los equipos de medición con la finalidad de ser efectivos en la toma de los parametros de calidad del producto	Porcentaje de mantenimientos realizados en el año	Número de mantenimientos realizados / Número de mantenimientos planificados	0	100%			Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección de Control de Calidad)
		Priorizar la cobertura para la absorción de productos agrícolas en las zonas de mayor producción del país con centros de acopios propios y externos	Número de puntos habilitados para absorción de productos agrícolas (plantas, centros de acopio)	Número de puntos habilitados para acopio de productos agrícolas (#de plantas +centros de acopio)	4	6			Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección Tecnica de Comercialización de Insumos)
		Realizar importación cuando los precios de adquisición estén a la baja en el mercado internacional en un perido determinado	Variación del costo de compra de insumo (CIF O FOB)	(Costo adquisición año actual - Costo adquisición año anterior) / año anterior	0	-5%			Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección Tecnica de Comercialización de Insumos)
		Priorizar cobertura a nivel nacional para la distribución de insumos agrícolas a través de bodegas propias y de terceros	Número de puntos habilitados para distribución de insumos agrícolas	Número de puntos habilitados para distribución de insumos agrícolas	31	32			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de comercialización de Productos y servicios Agrícolas)
2	Incrementar la comercialización de productos agrícolas	Realizar convenios específicos de compra y venta entre empresas públicas y privadas con la finalidad de tener una óptima rotación de los productos.	Porcentaje de venta de productos de ciclo corto	Ventas ejecutadas de productos de ciclo corto / Ventas programadas de productos de ciclo corto	80%	100.0%	10,838,705.00	9,501,919.34	Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de comercialización de Productos y servicios Agrícolas)
		Optimizar los costos y gastos operativos de la reserva estratégica	Costos anual de compra no planificada	(Q comprada – Q planificada)* Precio Promedio	3,936,709.71 €	1,789,413.51 €			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de comercialización de Productos y servicios Agrícolas)
			Efecto de Costos Operacionales		13%	10.0%			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de comercialización de Productos y servicios Agrícolas)
		Incrementar la cartera de clientes del sector privado para tener mayor participación en el mercado de productos agrícolas	Porcentaje de incremento de cartera de clientes	Gastos administrativos y ventas / ventas totales	2%	4%			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de comercialización de Productos y servicios Agrícolas)
		Disminuir los precios de venta de materias primas agrícolas para obtener ventajas competitivas en los diferentes canales de comercialización	Variación de precios de la materias primas agrícolas	((Número de clientes facturados periodo actual - Número de clientes facturados periodo anterior)/Número de clientes facturados periodo anterior))	4%	4%			Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección Comercio Exterior)
		Mejorar la participación en la venta de productos agrícolas en el sector público y privado	Indice de rotación (número de rotación del inventario)	Costo de ventas del arroz pilado / Inventario de arroz pilado promedio anual	0	1			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de comercialización de Alimentos)
		Incursionar en nuevos mercados potenciales en el exterior para comercializar los productos	Porcentaje de ventas de productos de ciclo corto en el exterior	Ventas de producto de ciclo corto en el exterior/Ventas totales de ciclo corto ejecutadas	3%	20.0%			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Direccion de Comercio Exterior)
3	Incrementar la participación en el mercado de insumos agrícolas	Mejorar la participación en la venta de insumos agrícolas a nivel nacional a través de la ampliación de la fuerza de venta	Porcentaje de venta de fertilizantes al sector privado	(Ventas privadas año actual / ventas totales año actual)	34%	20%	25,813,882.77	11,989,377.52	Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de comercialización de Insumos)
		Fortalecimiento a la Fuerza de ventas mediante capacitación y estandarización de técnicas de ventas.	Capacitaciones realizas a la fuerza de ventas	Número de Capacitaciones realizadas la fuerza de ventas	0	2			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización
		Fortalecer la imagen de la empresa mediante parcelas demostrativas con la finalidad de mostrar la efectividad de nuestros insumos	Parcelas Demostrativas realizadas en el año	Número de parcelas demostrativas realizadas en el año	0	2			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de comercialización de Insumos)
		Desarrollar nuevas mezclas enfocados a cultivos específicos mediante alianzas estrategicas con instituciones privadas y públicas	Mezclas nuevas desarrolladas	Número de nuevas mezclas desarrolladas	0	1			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de comercialización de Insumos)
		Establecer alianza estratégica con Instituciones públicas para la entrega de insumos a cultivos específicos	Número de alianzas establecidas	Número de alianzas establecidas en el año	0	2			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de Comercialización de Servicios Agrícolas, Insumos, y Alimentos)
4	Mantener la administración de la reserva estratégica a fin de aportar a la soberanía alimentaria	Mejorar la participación en la venta de productos alimenticios en el sector público y privado	Índice de rotación de la Leche en polvo en reserva	Costo de ventas de leche en polvo / Inventario de leche en polvo promedio anual	1.79	1	80,175,581.97	59,785,202.73	Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de comercialización de Alimentos)
		Disminuir los costos operacionales de la reserva estratégica de leche en polvo	Efecto de Costos Operacionales de leche en polvo	Gastos administrativos y ventas / ventas totales	12%	10%			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de Comercialización de Alimentos)
		Realizar convenios específicos de compra y venta entre empresas públicas y privadas con la finalidad de tener una óptima rotación de los productos.	Porcentaje de venta de leche en polvo	Ventas ejecutadas de leche en polvo en Tm / Inventario de leche en polvo Tm	0	50%			Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de Comercialización de Alimentos)
		Implementar normas de calidad (BPM e ISO)	Porcentaje de normas de calidad adoptadas	Cantidad de normas de Calidad implementadas/ Total Certificaciones Programadas	0%	100%			Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección de Control de Calidad)
5	Incrementar la eficiencia empresarial	Mejorar la eficiencia en la gestión de los procesos	Porcentaje de procesos sustantivos mejorados	Número de procesos sustantivos priorizados mejorados / Total de procesos sustantivos priorizados	67%	100%		567,456.26	Dirección de Planificación y Gestión Empresarial
6	Incrementar el desarrollo del talento humano	Desarrollar y capacitar el talento humano	Porcentaje de servidores públicos capacitados de acuerdo al plan de formación y capacitación institucional	Número de servidores públicos capacitados de acuerdo al plan de formación y capacitación institucional / Total de servidores públicos	102%	100%		7,375,174.41	Gerencia Administrativa y Talento Humano
			Índice de rotación de personal	((Número de personas admitidas dentro del periodo considerado + número de personas desvinculadas dentro del periodo considerado)/2)/((Número de personas que laboran en la organización al inicio del periodo + Número de personas que laboran en la organización al final del periodo)/2)	6%	2%			
			Porcentaje de inclusión de personas con capacidades especiales	(Número de servidores públicos con capacidades especiales / Total de servidores públicos en la institución)	4%	4%			
7	Incrementar el uso eficiente del presupuesto	Recuperar la cartera vencida	Porcentaje de recuperacion de la cartera vencida	(Cartera vencida recuperada Actual -Cartera vencida recuperada Anterior)/Cartera Vencida recuperada Anterior	0	14%	14,160,781.72	11,097,674.36	Gerencia Financiera
		Promover el cumplimiento del presupuesto de ingresos	Porcentaje de cumplimiento del presupuesto de ingresos	(Ejecución real de ingresos / Presupuesto de ingresos)*100%	44%	100%		15,779,822.04	Dirección dde Comunicación, Dirección de Auditoría Interna, Dirección de Comercio Exterior, Dirección de Mercadeo, Investigación y Desarrollo, Gerencia Administrativa y de Talento Humano, Gerencia General, Gerencia Jurídica
		Promover el cumplimiento del presupuesto de egresos	Porcentaje de cumplimiento del presupuesto de egresos	(Ejecución real de egresos / Presupuesto de egresos)*100%	41%	100%			
PRESUPUESTO APROBADO UNA EP 2018							**130,988,951.46**	**130,988,951.46**	