

| Art. 7 de la Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública - LOTAIP | | | | |
|---|--|--|---|--------------------|
| Literal a4) Las metas y objetivos de las unidades administrativas de conformidad con sus programas operativos | | | | |
| No. | Descripción de la unidad | Objetivo de la unidad | Indicador | Meta cuantificable |
| PROCESOS GOBERNANTES / NIVEL DIRECTIVO | | | | |
| | "NO APLICA" Porque el direccionamiento estratégico e institucional se lo determina a través de Plan Estratégico y Plan de Negocios Expansion e Inversión y no bajo procedimientos internos | | | |
| PROCESOS AGREGADORES DE VALOR / NIVEL OPERATIVO | | | | |
| 1 - 2 | Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección de Bodegas y Centros de Acopio) | Mantener niveles óptimos de almacenamiento, y una adecuada distribución | Inventario total de productos de ciclo corto / Capacidad de Almacenamiento total Instalada Propia y Alquilada (productos ciclo corto) | 70,16% |
| | Gerencia Técnica de Operaciones Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización | | Inventario total de insumos agrícolas / Capacidad de Almacenamiento total Instalada de insumos agrícolas | 52,00% |
| | Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección de Control de Calidad) | | Número de políticas implementadas en la administración de la reserva estratégica | 1 |
| | Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de Comercialización de Productos y Servicios Agrícolas) | | Número de políticas implementadas | 1 |
| | Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección de Control de Calidad) | | Promedio anual de humedad | 20% |
| | Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección Técnica de Industrialización y Dirección de Bodegas y Centros de Acopio) | | Promedio anual de impureza | 5% |
| | Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección de Comercio Exterior) | | Número de acuerdos ejecutados para la compra de productos agrícolas | 2 |
| | Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección de Control de Calidad) | | Número de mantenimientos realizados / Número de mantenimientos planificados | 100% |
| | Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de Comercialización de Productos y Servicios Agrícolas) | | Número de puntos habilitados para acopio de productos agrícolas (#de plantas +centros de acopio) | 6 |
| | | (Costo adquisición año actual - Costo adquisición año anterior) / año anterior | -5% | |
| | | Número de puntos habilitados para distribución de insumos agrícolas | 32 | |

| Art. 7 de la Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública - LOTAIP | | | | |
|--|--|---|--|---------------|
| Literal a4) Las metas y objetivos de las unidades administrativas de conformidad con sus programas operativos | | | | |
| PROCESOS AGREGADORES DE VALOR / NIVEL OPERATIVO | | | | |
| 1-2 | Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de Comercialización de Productos y Servicios Agrícolas) | Incrementar la comercialización de productos agrícolas. | Ventas ejecutadas de productos de ciclo corto / Ventas programadas de productos de ciclo corto | 100,0% |
| | | | (Q comprada – Q planificada)* Precio Promedio | \$ 894.706,75 |
| | | | Gastos administrativos y ventas / ventas totales | 8% |
| | | | ((Número de clientes facturados periodo actual - Número de clientes facturados periodo anterior)/Número de clientes facturados periodo anterior)) | 4% |
| | | | Precio actual-Precio anterior/Precio Anterior | 4% |
| | | | Costo de ventas del arroz pilado / Inventario de arroz pilado promedio anual | 1 |
| | Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección de Comercio Exterior) | | Ventas de producto de ciclo corto en el exterior/Ventas totales de ciclo corto ejecutadas | 20,0% |
| | Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de Comercialización de Insumos) | Incrementar la participación en el mercado en productos e insumos agrícolas. | (Ventas privadas año actual / ventas totales año actual) | 30% |
| | Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización | | Número de Capacitaciones realizadas la fuerza de ventas | 2 |
| | Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de Comercialización de Insumos) | | Número de parcelas demostrativas realizadas en el año | 2 |
| | | | Número de nuevas mezclas desarrolladas | 1 |
| | Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de Comercialización de Alimentos) | Mantener la administración de la reserva estratégica a fin de aportar a la soberanía alimentaria. | Costo de ventas de leche en polvo / Inventario de leche en polvo promedio anual | 1 |
| | | | Gastos administrativos y ventas / ventas totales | 8% |
| | | | Ventas ejecutadas de leche en polvo en Tm / Inventario de leche en polvo Tm | 50% |
| | Gerencia Técnica de Operaciones (Dirección de Control de Calidad) | | Cantidad de normas de Calidad implementadas/ Total Certificaciones Programadas | 100% |
| Gerencia Técnica de Mercadeo y Comercialización (Dirección Técnica de Comercialización de Productos y Servicios Agrícolas) | Incrementar la eficiencia empresarial | [(Precio mínimo de sustentación - Precio de mercado)*Cantidad de cosecha absorbida en el periodo]/Número de Agricultores atendidos en el periodo] | \$ 1.558,83 | |

| Art. 7 de la Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública - LOTAIP | | | | |
|---|--|--|--|---|
| Literal a4) Las metas y objetivos de las unidades administrativas de conformidad con sus programas operativos | | | | |
| PROCESOS DESCONCENTRADOS | | | | |
| "NO APLICA" debido a que no contamos con procesos desconcentrados | | | | |
| NIVEL DE APOYO / ASESORÍA | | | | |
| 3 | Dirección de Planificación y Gestión Empresarial | Incrementar la eficiencia empresarial | Número de procesos sustantivos priorizados mejorados / Total de procesos sustantivos priorizados | 100% |
| 4 | Gerencia Financiera | | $((\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activos Total}))$ | 1,33% |
| | | Ingresos por autogestión / Total de Ingresos (autogestión, transferencias, ingresos extraordinarios) | 100% | |
| | | $(\text{Valor recaudado} / \text{Valor programado por recaudar}) * 100\%$ | 14% | |
| | | $(\text{Ejecución real de ingresos} / \text{Presupuesto de ingresos}) * 100\%$ | 100% | |
| 5 | Gerencia Administrativa y Talento Humano | Incrementar el desarrollo del talento humano | $(\text{Ejecución real de egresos} / \text{Presupuesto de egresos}) * 100\%$ | 100% |
| | | | Número de servidores públicos capacitados de acuerdo al plan de formación y capacitación institucional / Total de servidores públicos | 100% |
| | | | $((\text{Número de personas admitidas dentro del periodo considerado} + \text{número de personas desvinculadas dentro del periodo considerado}) / 2) / ((\text{Número de personas que laboran en la organización al inicio del periodo} + \text{Número de personas que laboran en la organización al final del periodo}) / 2)$ | 2% |
| | | | $(\text{Número de servidores públicos con capacidades especiales} / \text{Total de servidores públicos en la institución})$ | 4% |
| LINK PARA DESCARGAR EL REPORTE DE GOBIERNO POR RESULTADOS (GPR) | | | | PLAN ANUAL TERMINADO 2018 |
| FECHA ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN: | | | 31/07/2019 | |
| PERIODICIDAD DE ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN: | | | MENSUAL | |
| UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACION - LITERAL a): | | | DIRECCIÓN DE PLANIFICACIÓN Y GESTION EMPRESARIAL | |
| RESPONSABLE DE LA UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACIÓN DEL LITERAL a): | | | RUTH KATIUSKA GRANJA JIMENEZ | |
| CORREO ELECTRÓNICO DEL O LA RESPONSABLE DE LA UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACIÓN: | | | ruth.granja@una.gob.ec | |
| NÚMERO TELEFÓNICO DEL O LA RESPONSABLE DE LA UNIDAD POSEEDORA DE LA INFORMACIÓN: | | | Guayaquil: (593 4) 3707220 ext. 4301 | |