

		PETROLEOS PARAGUAYOS - PETROPAR									Código:	FR/GPP7-DGP_Spot-25
CARACTERIZACIÓN DE PROCESOS											Revisión:	09
GPP7- Tablero de Indicadores de Segundo Nivel - Modelo de Operación por Procesos.												
<i>(Corresponde al documento de referencia - Formato 99 - Manual de Implementación - MECIP)</i>												
MACROPROCESO MISIONAL: Gestión de Direccionamiento Estratégico - ME/1												
OBJETIVO: Desarrollar la gestión empresarial planificando y programando las acciones necesarias para cumplir la Misión y lograr la Visión conforme al marco legal vigente, de acuerdo con las necesidades de los grupos de interés de la sociedad y sus clientes internos y externos.												
PROCESO: Desarrollo de Negocios y Compras Spot - ME/1.2												
OBJETIVO: Coordinar la estrategia de abastecimiento de combustibles y análisis prospectivo, con foco en la optimización de costos, aumento de la rentabilidad y fortalecimiento institucional, mediante la anticipación de escenarios y la evaluación de propuestas comerciales y alianzas estratégicas.												
DEPENDENCIA: UNIDAD DESARROLLO DE NEGOCIOS Y COMPRAS SPOT												
CARGO RESPONSABLE: EFE DE UNIDAD DESARROLLO DE NEGOCIOS Y COMPRAS SPOT												
OBJETIVOS ESTRATEGICOS INSTITUCIONALES ASOCIADOS: OE1 - Financiera - Aumentar la rentabilidad. / OE7 - PROCESOS INTERNOS - Diversificar la oferta de productos.												
DESCRIPCIÓN												
Sub Proceso 1 Código	Actividades - Código	(1) Objetivo	(2) Factor Crítico de Éxito	(3) Tipo de indicador	(4) Denominación del Indicador	(5) Fórmula	(6) Descripción	(7) Línea de Base	(8) Meta	(9) Rango de Tolerancia	(10) Periodicidad	(11) Responsable
ME 1.2 - GESTIÓN DE DESARROLLO DE NEGOCIOS Y COMPRAS SPOT	Actividad 1 - Código											
	Elaborar análisis prospectivos para anticipar escenarios críticos	Anticipar riesgos y oportunidades que puedan impactar el abastecimiento y los precios	Disponibilidad de información anticipada y contextual para la toma de decisiones	Gestión	Porcentaje de informes prospectivos entregados a tiempo	(Informes entregados a tiempo / Informes solicitados) x 100	Representación porcentual del cumplimiento de entregas de análisis prospectivos solicitados	0%	100%	80%	Evento	JEFE DE LA UNIDAD GESTIÓN DE DESARROLLO DE NEGOCIOS Y COMPRAS SPOT
	Actividad 2 - Código											
	Coordinar la estrategia de abastecimiento para optimizar costos y rentabilidad	Mejorar la eficiencia económica de la empresa mediante planificación y control de precios	Seguimiento del mercado nacional e internacional	Desempeño financiero	Precisión de la proyección de rentabilidad	(Rentabilidad proyectada - Rentabilidad real) / Rentabilidad proyectada) x 100	Margen de error porcentual entre la proyección y la rentabilidad real obtenida	N/A	≤10% □	≤20% □	Mensual	JEFE DE LA UNIDAD GESTIÓN DE DESARROLLO DE NEGOCIOS Y COMPRAS SPOT
Actividad 3 - Código												
Participar en negociaciones estratégicas y evaluación de alianzas.	Fortalecer el posicionamiento institucional mediante decisiones basadas en análisis técnico	Disponibilidad y calidad de informes técnicos de evaluación	Gestión institucional	Porcentaje de propuestas evaluadas con informe técnico	(Propuestas evaluadas con informe / Total de propuestas recibidas) x 100	Nivel de formalización técnica en las negociaciones o propuestas analizadas	0%	100%	80%	Evento	JEFE DE LA UNIDAD GESTIÓN DE DESARROLLO DE NEGOCIOS Y COMPRAS SPOT	