



## **DEPENDENCIA: DIRECCION COMERCIAL**

## B. Componente de Control de la Planificación

## **FICHA DE CARACTERIZACIÓN DE PROCESOS B.2. Gestión por procesos**

GPP7- Tablero de Indicadores de Segundo Nivel - Modelo de Operación por Procesos - Revisión 1

(Corresponde al documento de referencia - Formato 99 - Manual de Implementación - MECIP)

CROPROCESO MISIONAL: Gestión de Comercialización.

innovación y el mejoramiento de la calidad de los productos comercializados, sean estos al sector mayoristas o minoristas JIETIVO: Suministrar combustibles derivados del petróleo y biocombustibles en el mercado local, mediante la administración racional y eficiente de los recursos, promoviendo la

PROCESO: MM 1.1 VENTAS

OBJETIVO: Administrar la distribución y comercialización de productos derivados de petróleo en general. Elaborar proyectos de planos para EESS nuevas y presentar a futuros clientes/operadores.

	VENTAS MAYORISTAS	MM 1.1.2 GESTION DE	b Proceso 2 - Código	COMERCIAL	MM 1.1.1 GESTIÓN Y CONTROL		Sub Proceso 1 - Código	
	MM 1.1.2.1  OPERACIÓN DE  DESPACHO  MM 1.1.2.2  OPERACIÓN DE  FACTURACION			MM 1.1.1.3 TRANSPORTE DE COMBUSTIBLES	MM 1.1.1.2 OPERACIÓN DE CONTRATOS Y SUMINISTROS	MM 1.1.1.1 DESARROLLO DE ANALISIS DE MERCADO	Actividad	
	Facturación diaria Uso adecuado de de las ventas de los sistemas productos y servicio, informáticos emisión de notas de empleados para la Gestión creditos y resguardo emisión de de comprobantes y documentaciones.			doras as a	φ ω	Administrar el Cumplimiento de los Contratos con	(1) Objetivo	
W	emisión de comprobantes y réportes de ventas	Uso adecuado de los sistemas informáticos		el sector y la cantidad de combustible transportado a las EESS del Emblema	ventas y cumplimientos de los contratos administrados por	Implementar procesos de evaluación y control de las	(2) Factor Critico de Éxito	
#	Gestión				(3) Tipo de indicador			
	Cantidad Facturas emitidas Notas de conforme notas Remision de remisión despacha	Notas de Notas de remisión emitidas Remisión conforme las lecturas de los de de carga medidores recibidos'		Informe sobre cantidad de combustible entregado a las EESS	Informes sobre cumplimiento de contratos	Informes emitidos sobre precios	(4) Denominación del Indicador	DESCRIPCIÓN
1/5	Cantidad de Notas de Remisión emitidas /Tickets e de carga recibidos*100)  Cantidad Facturada / Facturada / Remisiones por volumen total despachado *100)			previstos *100)	(Cant. informes emitidos/Cant. Informe totales		(5) Fórmula	_
	cuales seran cruzadas contra las mediciones de producto despachados	Corresponde a la cantidades de remisiones y facturas emitidas los		porcentaje de cumplimiento contractual	determinar el porcentaje de informes correctos y	El objetivo es	(6) Descripción	
	0				0		(7) Línea de Base	
	100% 99%				100%		(8) Meta	
, v					90%		(13) Rango de Tolerancia	
Mes	Anual				Anual		(14) Periodicidad	
	Control Comercial	Jefe Unidad de Gestión y		Comercial	Jefe Unidad de Gestión y Control		(15) Responsable	

4	MM 115 GESTION DE ATENCION AL CLIENTE	Código	MM 1.1.4 GESTION DE OPERACIÓN DE SISTEMAS	Sub Proceso 4 - Código	MM 1.1.3 GESTION DE ADMINISTRACIÓ N DE CONTRATOS CORPORATIVOS	Sub Proceso 3 - Código
	Gestionar las soluciones de problemas de carga de combustibles a los vehículos del estado, a través del sistema TARJETA PETROPAR.  Realizar cargas manuales, asistir a los Operadores en el uso del sistema	Actividad	Control del Sistema Informático, creación y carga de datos a clientes conforme planillas remitidas por estos	Actividad	Administrar los contratos firmados entre la empresa y los clientes.  Recepcionar y elaborar la emisión de facturas de los entes del estado de acuedo a lo establecido en el contrato de cada uno (concepto, forma de pago, vencimiento, etc.)	Actividad
	controlar la atención al cliente que solicitan información relativa a la empresa y sus productos. Gestionar la solución de problemas de carga de combustibles a los vehículos del estado y otros, asi como las cargas manuales bajo supervisión del supervisió		Controlar el buen funcionamiento del Sistema informàtico utilizado para las tarjetas magnéticas PETROPAR Controlar que los datos expresados en la planilla remitida por el cliente sean acorde a los términos expresados en el contrato (montos, forma de pago, etc.), y que las acredictaciones de saldos realizados por el sistema estem acordes a lo estipulado en los convenios.		Administrar los contratos firmados entre la empresa y los cilentes del sector público para el servicio de tarjeta flota. Realizar las liquidaciones para la Distribuidoras y f Operadores, conforme al informe el servicio del sistema y de acuerdo al contrato firmado con cada uno de ellas para la posterior emisión de Notas de Crédito a las mismas.	
	Atencion rapida y efectiva de los requerimientos de los clientes		Monitoreo constante de las operaciones registradas en el sistema informático en el uso de la tarjeta flota.		Control efectivo los compromisos confractuales	
W	Gestión		Gestión		Gestión	
(A)	Asistencia y atención a los distintos clientes del servicio de tarjeta flota.		Operaciones realizadas a traves del sistema informático que gestiona el servicio de tarjeta flota.		Informes sobre cumplimiento de contratos y montos facturados.	
2/5	(Asistencias totales realizadas/Asist encias totales requeridas*100)	Recibir	(Operaciones totales realizadas/Oper aciones totales requeridas*100)		(Cantidad Informes de cumplimiento/C antidad Informe contratos *100)	
	Reducir al máximo el tiempo de respuestas de las atenciones a los clientes realizadas por el sector.		Reducir al máximo el tiempo de respuestas de las operaciones realizadas por el sector		Se determinará los controles periodicos sobre cumplimiento contractual	
(2	0		0		0	
	100%		100%		100%	
1.	90%		90%		90%	
	Mensual		Mensual		Mensual	
	Jefe Departamento de Atención al Cliente		Jefe Departamento Operación de Sistemas		Jefe de la Unidad de Cuentas Corporativas	

XX.	MM 1.1.9 GENTION REPRESENTANT E COMERCIAL CON OPERADORES	Sub Proceso 9 - Código	I m O	Sub Proceso 8 - Código	MM 1.1.7 ANALISIS Y SUPERVISIÓN DE BUNKER	Código	MM 1.1.6 GESTION DE PROVISION SECTOR PRIVADO Y OTROS	Código
The state of the s	MM 1.1.9.1 OPERACIÓN REPRESENTANTE COMERCIAL	Actividad	MM 1.1.8.1 OPERACIÓN DE ESTACIONES DE SERVICIOS	Actividad	Recepcionar los pedidos de carga de combustible en modalidad BUNKER. Gestionar las documentaciones. Solicitar la facturacion de ventas.	Actividad	Recepcionar y elaborar facturas de los clientes del sector privado. Administrar las tarjetas asignadas a los funcionarios de PETROPAR y clientes privados.	Actividad
	Establecer nexos entre el Cliente y la Empresa. Asesorar a los Clientes sobre (los productos y condiciones ofrecidas por la Distribuidora. Realizar venficaciones de nuevos sectores para habilitacion de EESS. Administrar su Territorio de Ventas.		Administrar la comercializacion de productos a clientes minoritas y elaborar proyectos para nuevas EESS.		Administrar los contratos en la modalidad bunker, y gestionar a las ventas directas realizadas además de brindar asesoramiento a cilentes.		Administrar los contratos firmados entre la empresa y los clientes del Sector Privado. Manejar toda la finformación para aclarar cualquier duda que tenga el cliente del sector privado acerca de las cidusulas del contrato. Administrar las tarjetas asignadas a los funcionarios de PETROPAR para la asignación de combustible.	
	Contar con los recursos húmanos calificados y la movilidad necesaria para (captar nuevos Operadores del Emblema PETROPAR		Implementar procesos de evaluación y control de las ventas a través de las EESS propias de PETROPAR		Stock suficiente para la venta en esta modalidad		Control efectivo los compromisos contractuales con el Sector privado	
	Gestión		Gestión		Gestion		Gestion	
OFF.	Volumen comercializado por los Operadores de EESS de PETROPAR		Volumen comercializado por las EESS propias de PETROPAR		Porcentaje de ventas en la modalidad bunker		Informes sobre cumplimiento de contratos y montos facturados	
3/5	(Ventas actuales ) Operadores EESS -Ventas ano anterior Operadores de leess/ Ventas ano anterior Operadores de leess)		(Ventas actuales EESS propias - Ventas años anteriores EESS propias/ Ventas anteriores EESS Propias)		(Volumen vendido por BUNKER Ventas Anteriores/ Ventas anteriores)		(Cant. Informes de cumplimiento/C ant. Informe contratos *100)	
0	Se espera el mismo o mayor porcentaje de la ventas en los Operadores del EESS PETROPAR		Se espera el mismo o mayor porcentaje de la ventas en la EESS propias		Se espera el porcentaje similar o mayor de la ventas en esta modalidad		Se determinará los controles periodicos sobre cumplimiento contractual	
( Ž	•		0		0		0	
7	100%		100%		100%		100%	
	100%		100%		90%		90%	
	Anual		Anual		Anual		Mensual	
	Jefe Unidad Estaciones de Servicios de Operadores		Jefe Departamento de Estaciones de Servicios Propias		Jefe Unidad de Bunker		Jefe Departamento Provisión Sector Privado y Otros	

<b>A</b> .							
1	DBRICANTES		Sub Proceso 12 - Código	MM 1.1.11 ADMINISTRACIO N DE ESTACIONES DE SERVICIOS CON OPERADORES	Sub Proceso 11 - Código	MM 1.1.10 GESTION DE PROYECTOS Y FISCALIZACION DE OBRAS - OPERADORES	Sub Proceso 10 - Código
	Elaborar reportes mensuales, periodicos y/o según necesidad de las ventas	Gestionar las ventas de lubricantes en los canales de comercialización habilitados para el efecto.	Actividad	MM 1.1.11.1 GESTION DE CONTRATOS CON OPERADORES	Actividad	Fiscalización de instalaciones electromecánicas en EESS de Operadores y propias, y propias, contrato tercerizado disponible.	Actividad
	EESS, clientes directos y otros habilitados para el efecto.	arias n de as		Verificar el cumplimiento de los contratos firmados con los Operadores de la Distribuidora PETROPAR. Elaborar informes periodicos al respecto. Elaborar los informes estadísticos y elevarlos a la Dirección para la correspondiente toma de decisiones.		Confeccionar las EETT de los Bienes y Servicios a ser adquiridos. Elaborar y verificar los proyectos que deban ser suscriptas por la Presidencia. Elaborar anteproyectos de EESS de Operadores privados y de PETROPAR. Verificar los planos presentados por Operadores privados para su presentación en el MIC.	
	PE IROPAR en el mercado de Lubricantes.	1000		Monitorear constante de las operaciones registradas en el sistema informático y de comunicación establecidas con los Operadores		Plazos razonables para la ejecucion de tareas	
2.		Gestión		Gestión		Gestion	
#	traves de Convenios Estrategicos	Gestión de trámites para venta de Lubricantes a		Gestión de trámites para carga de combustible		Cantidad informes técnicos presentados en tiempo y forma.	
4/5	regalias establecidas ≥ Años anteriores	d de ntes s *		Cant de pedidos de Carga/Cantidad efectivamente cargada*100		Cantidad de informes técnicos aprobados/Cantidad total de informes solicitados*100)	
	mismas sean iguales o mayores a años anteriores	Se establece un comparativo de los ganancias en este rubro y que las		Establecer procesos rápidos y efectivos para la recepcion, aprobacion y entrega de combustible a operadores		Establecer plazos suficientes piera presentar informes bien elaborados y completos	
		0		0		0	
7		100%		100%		100%	
		90%		95%		95%	
		Anual		Mensual		Anual	
		Jefe Unidad Lubricantes		Jefe Departamento Administració n de EESS con Operadores		Jefe Departamento Proyectos y Fiscalización de Obras	

	ι	j	٦
١	×	ξ,	Ŀ
	r	٠	Ŧ

~				-
Aprobado por:	Revisado por:	Elaborado por:	MM 1.1.13 UNIDAD GLP	Sub Proceso 13 - Código
o por:  Hag fresicisco Torres  Sub Gerente Recall  Sub Gerente Recall  Dirección Comercial  Dirección Comercial	Jefa Interina Unidad de Gestión y Control de MECIP Control de MECIP	Arc. Angélica Mendoza bhección Comercial perropar	Gestionar las Ventas de GLP en los puntos de comercialización habilitados para el efecto. Elaborar reportes mensuales, periodicos y/o según necesidad de las ventas	Actividad
	gquey a iión y iión y	ndoza omercial	Captar, gestionar y habilitar las acciones necesarias para potenciar las ventas de GLP en EESS, clientes directos e industrias.	
Abg. Deysi Gómez Gallardo Sub Gerente de Grandes Consumidores Dirección Comercial		\	Contar con los recursos humanos y la movilidad para captar nuevos clientes	
Illardo umidores al			Gestión	
	u.		Cantidad de GLP comercializado por PETROPAR a a través de los puesto de abastecimiento de GLP	
A A A A A A A A A A A A A A A A A A A	Mice	\$.	(Ventas actuales Establecer el GLP -Ventas porcentaje de año anterior crecimiento GLP/ Ventas en la año anterior comercializaci GLP) on de GLP	
Lic. WI Gerel PE Vanessa Iribas Directora Comercial Directopar Was		Higheth Paniagua Aquillena Asesora petropar	Establecer el porcentaje de crecimiento en la comercializaci on de GLP	
Gerente General PETROPAR		90	0	
WIKAM WI WIKAM WI WIKAM WI PETROPAR PETROPAR			100%	
Wilka Meral AR			99%	
2 2 NO	,0 8 NOV 2023	Pecha:	Anual	
Pecha: 2 2 NOV 2 <b>023</b>	V 2023	N 2023	Jefe Unidad GLP	