

Plan de acción

Segundo año de operación

|  |  |
| --- | --- |
| Centro: | Cauquenes |
| Región: | Maule |
| Tamaño del centro: | Pequeño |
| Institución Operadora: | Universidad Católica del Maule |
| Realizado por: | Rodrigo Uribe Castillo |
| Fecha de entrega: | 02.09.2016 |

**1. INDICADORES DE IMPACTO SEGUNDO AÑO**

Los indicadores por los cuales serán evaluados los centros durante el segundo periodo de acuerdo de desempeñoson los siguientes:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **INDICADOR** | **DESCRIPCIÓN** | **META** |
| **N° total de clientes asesorados en periodo de medición.** | Se contabiliza como asesorados aquellos clientes que hayan asistido a la reunión inicial durante el periodo de medición.  Se considera el periodo de medición aquel establecido en el Acuerdo de Desempeño. Nota: este indicador considera los clientes asesorados en el Centro por el director y los respectivos asesores junior y senior. Se mide considerando el registro de la sesión inicial en Neoserra, como cliente único. | 176 |
| **N° de empresas con aumento de ventas en el periodo de medición** | Se mide a partir de la información entregada por el cliente en la reunión inicial (hito 1) y la declaración de ventas entregada por el cliente en la encuesta de impacto económico una vez finalizada la implementación de un plan de trabajo (hito 2). Es decir, es el cliente quien reconoce el impacto de la asesoría en sus ventas, respaldado además con algunos medios de verificación. Adicionalmente, y para seguimiento interno del CDN, el asesor del Centro podrá medir el aumento de ventas durante el periodo de asesoramiento y así maximizar la captura del impacto económico para el Centro. Para lo anteriormente descrito, se explicitan 3 fórmulas de cálculo de impacto en ventas: 1. Venta por mismo periodo año anterior y periodo actual. 2. Ventas antes y después de asesoría. 3. Venta promedio año anterior y venta promedio año actual. Se considera el periodo de medición aquel establecido en el Acuerdo de Desempeño. | 23 |
| **N° de nuevos empleos formales generados** | Mide el número de empleos generados, ya sea indefinido, plazo fijo, honorarios, part time, tiempo completo, temporal, autoempleo, etc. Se mide a partir de la información entregada por el cliente en la reunión inicial (hito 1) y la encuesta de impacto económico aplicada una vez finalizada la implementación del Plan de Trabajo (hito 2). Es decir, es el cliente quien reconoce el impacto de la asesoría en la contratación de nuevos trabajadores, considerando además algunos medios de verificación pertinentes. Se considera el periodo de medición aquel establecido en el Acuerdo de Desempeño. | 15 |
| **Inversiones realizadas** | Mide los recursos levantados por la empresa para realizar Inversiones durante el proceso de atención y/o como resultado de la asesoría  Se mide a partir de la información entregada por el cliente en la reunión inicial (hito 1) y la encuesta de impacto económico aplicada una vez finalizada la implementación del Plan de Trabajo (hito 2). Es decir, es el cliente quien declara el impacto de la asesoría para levantar Inversiones considerando además algunos medios de verificación pertinentes. Se considera el periodo de medición aquel establecido en el Acuerdo de Desempeño. | $53.000.000 |

**Observaciones:**

Las propuestas de la meta serán evaluadas pudiendo mantenerse o variar.

1. **MAPA ESTRATÉGICO**

Actualice el mapa estratégico de su Centro para este segundo período, tomando como referencia el siguiente cuadro. Se adjuntará archivo ppt con el mapa actual de su Centro.



1. **CUADRO DE CONTROL DE GESTIÓN DEL CENTRO**

El seguimiento de las acciones del Centro basado en el modelo de operación, se clasifica en 5 ámbitos:

1. Detalle las acciones que considere pertinentes y realice una propuesta de actividades, en base a cada ámbito y aspectos señalados anteriormente. Acompañe cronograma.
2. Se adjunta formato Excel para completar dentro del ámbito de recursos humanos y procesos internos, el aspecto detección de brechas y actividades de desarrollo profesional junto con cronograma respectivo.
3. Servicios del Centro, se adjunta formato Excel con plan de actividades para oferta de capacitación.
4. **PRESUPUESTO ANUAL**

En base al presupuesto aprobado del primer acuerdo de desempeño; % de aporte Sercotec y % Operador + asociados que fueron evaluados y adjudicados en la propuesta, formule el presupuesto para el segundo acuerdo de desempeño. Se adjunta formato Excel para su elaboración.

Ver Anexo 1.