

Plan de Acción 2015



MinDefensa
Ministerio de Defensa Nacional



OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y PLAN DE ACCIÓN

A partir de este punto y con toda la información resultante del proceso que se presentó previamente, se establecieron las metas y el Plan de Acción 2015, alineado con cada uno de los aspectos ya analizados.

OBJETIVO ESTRATÉGICO 1

CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES DE CREDIBILIDAD Y CONFIANZA CON LOS CLIENTES

Justificación

La propuesta sobre la "Nueva Red de Valor" de la ALFM es una alternativa gerencial que tiene como objetivo solucionar problemas gerenciales, que se inspira en un enfoque empresarial fundamentado en procesos conocido globalmente como "Business Process Management" (BPM), el cual permite alinear los procesos del negocio, la cultura y los objetivos; optimizando y mejorando continuamente los procesos, actividades, funciones y la coordinación, en un contextos de Supply Chains Management (Gestión de Redes de Valor) y Logística, y de acuerdo con la misión y visión de la ALFM..

Para integrar la Red de Valor es requisito "sine qua non", diseñar, incorporar y poner en marcha un nuevo proceso estratégicos en Supply Chains Management o "Gestión de Redes de Valor": a través del cual se gestionen las relaciones con los clientes, la demanda, el servicio al cliente, los proveedores, administrar el flujo de manufactura, administrar el desarrollo y comercialización de productos, la orden, y el retorno.

Se requiere asimismo, un cambio en el enfoque actual de los procesos misionales a través de la incorporación de nuevos subprocesos y el rediseño de otros existentes.

Lo anterior es requisito que le permitirá a la ALFM un mayor entendimiento con las Fuerzas como principales clientes y sus proveedores, para garantizar un servicio con calidad que satisfaga las necesidades de aquellas.

Para tal fin resulta indispensable establecer acuerdos y protocolos de productos / servicios que faciliten identificar las responsabilidades de las partes y fortalecer el proceso de abastecimientos.

De esta manera serán más fluidas las relaciones cliente-proveedor, lo cual permitiría la recuperación de la confianza y credibilidad de las Fuerzas en la Agencia y la mejora de su imagen corporativa.

Estrategia 1.1

Otra estrategia a seguir es la estructuración de Acuerdos de Producto / Servicio - APS con cada Fuerza, que permitan estandarizar la manera como se gestionan los abastecimientos (alimentación, combustibles y proyectos de infraestructura) con las Fuerzas, estableciendo y definiendo responsabilidad en:

1) COMEDORES Y COCINAS

- El mantenimiento y adecuación de instalaciones físicas

- El mantenimiento del equipo fijo
- Quien/Como se asumen los costos operacionales
- Ajuste anual partida alimentación
- Aplicación programa de BPM
- Obtención de certificaciones y/o conceptos favorables sanitarios
- Definición de menús, porciones y aporte nutricional
- Programa de capacitación personal operativo
- Apoyo y destinación de personal (perfiles)

2) COMBUSTIBLES, GRASAS Y LUBRICANTES

- Participación en el planeamiento y presupuestación (sincronización vigencias futuras por períodos de gobierno) Fuerzas - ALFM
- Definir porcentajes mínimos de agregación de demanda en la ALFM
- Sitios de entrega y puntos de tanqueo
- Variables a tener en cuenta para la formación del precio (aéreo)
- Financiación conjunta programas de capacitación de personal y permanencia mínima
- Destinación de personal de enlace especializado (perfiles), entre otras.

3) PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA

- Planeación conjunta de proyectos de infraestructura (formulación, estructuración, presupuestación, priorización, riesgos, controles, permisos, licencias)
- Definición gastos de administración
- Definición indicadores de desempeño (KPI)
- Estructura de encuestas de satisfacción, entre otros

Formalización de ANS sobre responsabilidades en la administración de comedores de tropa, Abastecimiento Clase I Abastecimiento Clase III y Gestión de Proyectos de Infraestructura.

Meta 1.1.1

Lograr un nivel mínimo del 90% promedio en los diferentes criterios de medición que se acuerden con el cliente en los diferentes procesos misionales

INDICADORES	LÍNEA BASE	2015
NIVEL DE ACEPTACIÓN / SATISFACCIÓN DEL CLIENTE a) Oportunidad de entrega b) Condiciones de entrega c) Precio d) Cantidad e) Servicio postventa	70%	75%

Meta 1.1.2

Mantener el 85% de los comedores administrados por la ALFM con conceptos sanitarios favorables

INDICADORES	LÍNEA BASE	2015
Comedores administrados con conceptos sanitarios favorables/ Total Comedores Administrados	72%	75%

Meta 1.1.3

Seguimiento de las entregas de las Raciones de campaña a cada una de las Fuerzas Militares. (Suministrar 500.000 Raciones de campaña a las fuerzas Militares).

INDICADORES	LÍNEA BASE	2015
N° de Raciones de Campaña Suministradas/ 500.000	90%	100%

OBJETIVO ESTRATÉGICO 2

MODERNIZAR LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA Y TECNOLÓGICA

Justificación

La estrategia de la ALFM debe incorporar procesos de modernización e implementación de nuevas tecnologías que le permitan ofrecer calidad y oportunidad en su servicio. Por ello debe desarrollar proyectos de inversión que le consoliden como operador logístico eficiente y moderno, con la infraestructura necesaria que garantice el cumplimiento de su quehacer misional.

Estrategia 2.1

Continuar desarrollo de la plataforma informática Integrada

Contar con instalaciones propias en la sede principal

Meta 2.1.1

Implementar las Fases II y III del Sistema Integrado de Información tipo ERP

INDICADORES	LÍNEA BASE	2015
2015: % Avance implementación Fase II etapas I,II Y III / 100%		
2016: % Avance implementación Fase II Etapas IV y V / 100%		Fase II Implementar Módulos bodegas, Activos Fijos, Compras, Ventas, Financiera)
2017. % Avance implementación Fase III / 30%	Fase I al 100% Implementar Módulo Recursos Humanos (HCM)	Etapa I: Preparación Inicial 100% Etapa II: Diseños 100% (Business Blue Print)
2017. % Avance implementación Fase III / 100%		Etapa III: Realización 100%

Meta 2.1.2

Adquirir la sede donde funcionará la sede principal de la Entidad

INDICADORES	LÍNEA BASE	2015
Sede Adquirida	N/A	Negociación y recibo del inmueble Escrituración inmueble (100%)

Meta 2.1.3

Adquirir equipos para los CADs

INDICADORES	LÍNEA BASE	2015
Adquirir equipos de manejo de materiales para los CAD's Apiladores Eléctricos: 5 Estibadores manuales: 4 Estibador eléctrico: 1 Batería adicional: 1 Montacargas Eléctrico: 1 Juego de estantería: 1	N/A	Adquirir equipos de manejo de materiales para los CAD's Apiladores Eléctricos: 5 Estibadores manuales: 4 Estibador eléctrico: 1 Batería adicional: 1 Montacargas Eléctrico: 1 Juego de estantería: 1

Meta 2.1.4

Adquirir Hardware para Pos Checkout

INDICADORES	LÍNEA BASE	2015
Adquirir Hardware para Regionales que soporten el POS CHECKOUT	N/A	Adquirir 45 computadores AIO

Meta 2.1.5

Adecuación sede nueva ALFM

INDICADORES	LÍNEA BASE	2015
Adecuación Data Center Nueva Sede ALFM	N/A	Adecuación Data Center Nueva Sede ALFM
Red voz y datos y acometida eléctrica en la nueva sede de la ALFM	N/A	Red voz y datos y acometida eléctrica en la nueva sede de la ALFM
Optimización de la iluminación indirecta de la nueva sede de la nueva sede de la ALFM	N/A	Optimización de la iluminación indirecta de la nueva sede de la nueva sede de la ALFM

OBJETIVO ESTRATÉGICO 3

REDISEÑAR Y OPTIMIZAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, LA PLANTA DE PERSONAL Y LOS PROCESOS EN EL MARCO DE LA TRANSFORMACIÓN INSTITUCIONAL

Justificación

El proyecto de transformación institucional busca optimizar el modelo de gestión de la ALFM como operador logístico del sector, con el apoyo de una firma consultora. Se realizará la revisión y rediseño de los actuales procesos y procedimientos y eliminar o mitigar las debilidades que actualmente afectan negativamente el desempeño institucional.

Esto incluye la revisión de su naturaleza jurídica, el análisis de ventajas y desventajas del marco normativo actual y la propuesta de ajustes que sean legalmente viables; incluye también la determinación del impacto y viabilidad del desmonte gradual o continuidad de las unidades de negocio “no foco”, sobre el imperativo de sostenibilidad financiera.

Resulta casi imposible cumplir la misión y el logro de los objetivos, sin implementar acciones encaminadas al fortalecimiento del TH.

Se requiere contar con funcionarios con altas calidades profesionales y competitivas, por lo cual se requiere ofrecer estabilidad y asignaciones salariales acordes a los niveles laborales que resulten atractivas para los funcionarios, con el fin de lograr minimizar la alta rotación y garantizar la estabilidad de sus colaboradores. Esta mejora salarial se hará bajo el criterio de costo cero.

Las condiciones laborales actuales de la Agencia Logística, justifican que la transición de la planta temporal a una planta definitiva es un imperativo estratégico en la gestión del TH.

Estrategia 3.1

Adecuación y ajuste del Sistema de Gestión de la Calidad

Meta 3.1.1

Ejecutar Cronograma de Implementación nueva planta de personal Fase I:

- Celebración Contrato para la segunda fase de modernización de la entidad (Estructura y planta)
- Definición Misión, Visión, Organización y Mapa de Procesos
- Elaboración manual de perfiles, funciones, competencias y escala salarial
- Estudio cargas laborales
- Caracterización procesos, subprocesos
- Elaboración estudio técnico y memoria justificativa
- Elaboración y tramite decretos definitivos estructura y planta de personal
- Firma y publicación decretos
- Elaboración Estudios previos
- Elaboración y tramite estudios previos para contratar CNSC

INDICADORES	LINEA BASE	2015
2015:Número de actividades ejecutadas / 2	N/A	20%

Meta 3.1.2

Avance Plan anticorrupción y de atención y orientación ciudadana

INDICADORES	LINEA BASE	2015
2015: Avance Plan anticorrupción y de atención y orientación ciudadana	N/A	100%

Meta 3.1.3

Implementación y sostenibilidad Estrategia GEL

INDICADORES	LINEA BASE	2015
2015: Implementación y sostenibilidad Estrategia GEL	N/A	100%

OBJETIVO ESTRATÉGICO 4

GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO

ESTRATEGIA 4.1

Utilización del ERP y el rediseño organizacional para definir costos por procesos.

ESTRATEGIA 4.2

Generación de excedente operacional

Meta 4.1.1

Obtener excedente operacional mínimo del 10% (2015-2018)

INDICADORES	LINEA BASE	2015
Utilidad Operacional Total / Ingresos Totales	7,7%	3,0%

ESTRATEGIA 4.3

Generación de excedente neto

Meta 4.1.2

Obtener excedente neto del 4% (2015-2018)

INDICADORES	LINEA BASE	2015
Utilidad Neta Total / Ingresos Totales	2,8%	1,5%

ESTRATEGIA 4.4

Maximizar la ejecución presupuestal

Meta 4.1.3

Lograr una ejecución presupuestal del 90% en Funcionamiento e inversión

INDICADORES	LINEA BASE	2015
Total Obligado / Total Apropriación	83,6%	90,0%