

PLAN PROSPECTIVO 2025-2030 PARA LA REGION LIMA

NESTOR ROQUE SOLIS
PRESIDENTE DEL INSTITUTO
DE GOBIERNO DEL IGCD



IGCD

INSTITUTO DE GOBIERNO Y DESARROLLO CORPORATIVO

OFICINA EMPRESARIAL DE IGDC - HUACHO



IGCD



LIDERAZGO Y NUEVA CULTURA EMPRESARIAL Y ACADEMICA PARA EL CAMBIO



PUERTO DE CHANCAY PARA TODO EL MUNDO

IGCD



VISION IGDC 2030

"IGDC líder global en consultoría empresarial corporativo, empoderando a organizaciones de micro y pequeñas empresas en alianza estratégica con las medianas y grandes empresas; para alcanzar su máximo potencial a través de competitividad, calidad, innovación, sostenibilidad y excelencia operativa."

- **Liderazgo Global:** Expandir la presencia en mercados internacionales. Construir una red global de expertos y recursos.
- **Innovación Continua:** Implementar tecnologías emergentes como IA y análisis de datos para ofrecer soluciones de vanguardia. Fomentar una cultura de innovación dentro de la empresa.
- **Sostenibilidad y Responsabilidad Social:** Asesorar a las empresas en prácticas sostenibles y responsables. Liderar iniciativas que promuevan la sostenibilidad ambiental y social.
- **Excelencia Operativa:** Mantener altos estándares de calidad en todos los servicios ofrecidos. Optimizar procesos internos para mejorar la eficiencia y la satisfacción del cliente.
- **Empoderamiento del Cliente:** Ayudar a las empresas a identificar oportunidades de crecimiento y mejora. Proporcionar herramientas y conocimientos para que los clientes tomen decisiones informadas y estratégicas.
- **Desarrollo del Talento:** Atraer y retener a los mejores profesionales del sector. Ofrecer oportunidades de formación y desarrollo continuo a los empleados.

MISION INSTITUCIONAL IGDC

“IGDC Brinda soluciones innovadoras y estratégicas que impulsa el crecimiento sostenible y la transformación de nuestros clientes, a través de un enfoque centrado en la excelencia, la tecnología, la innovación, el liderazgo, la colaboración y el compromiso con la responsabilidad social.”

- **Innovación y Estrategia:** Desarrollar soluciones creativas y efectivas que respondan a las necesidades cambiantes del mercado. Asesorar a los clientes en la implementación de estrategias que promuevan el crecimiento y la competitividad.
- **Crecimiento Sostenible:** Fomentar prácticas empresariales sostenibles que contribuyan al bienestar económico, social y ambiental. Ayudar a los clientes a alcanzar sus objetivos de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa.
- **Excelencia en el Servicio:** Proveer servicios de alta calidad basados en el conocimiento y la experiencia de nuestros consultores. Garantizar la satisfacción del cliente a través de un enfoque personalizado y centrado en sus necesidades.
- **Colaboración y Trabajo en Equipo:** Promover una cultura de colaboración tanto dentro de la empresa como con nuestros clientes y socios estratégicos. Fortalecer las relaciones con los stakeholders para crear sinergias y alcanzar objetivos comunes.
- **Compromiso con la Responsabilidad Social:** Participar activamente en iniciativas que beneficien a la comunidad y al medio ambiente. Integrar la responsabilidad social en todas nuestras operaciones y prácticas empresariales.

ANÁLISIS FODA PROSPECTIVO: FORTALEZAS

- **Experiencia y conocimiento especializado:** Las empresas consultoras suelen contar con profesionales altamente capacitados y con amplia experiencia en diversas industrias y sectores. Esto les permite ofrecer soluciones personalizadas y efectivas a sus clientes.
- **Red de contactos:** Tener una sólida red de contactos en la industria puede ser una gran ventaja, ya que permite a la empresa acceder a recursos, oportunidades y colaboraciones que pueden beneficiar a sus clientes.
- **Reputación y credibilidad:** Una buena reputación y recomendaciones positivas de clientes satisfechos son cruciales para atraer nuevos clientes y mantener la confianza de los actuales.
- **Innovación y adaptabilidad:** La capacidad de innovar y adaptarse a las nuevas tendencias y tecnologías es esencial para mantenerse relevante y competitivo en el mercado.
- **Enfoque en el cliente:** Ofrecer un servicio personalizado y centrado en el cliente puede ser una gran fortaleza, ya que permite a la empresa entender y satisfacer mejor las necesidades y objetivos de sus clientes.
- **Acceso a tecnología de punta:** Contar con acceso a tecnologías avanzadas y herramientas de análisis puede mejorar la eficiencia y efectividad de los servicios ofrecidos.
- **Metodologías patentadas:** Desarrollar y utilizar metodologías propias puede diferenciar a la empresa de sus competidores y proporcionar un valor agregado a sus clientes.

ANÁLISIS FODA PROSPECTIVO: DEBILIDADES

- **Dependencia de clientes clave:** Si la empresa depende demasiado de un pequeño número de clientes importantes, puede ser vulnerable a cambios en las relaciones comerciales o a la pérdida de esos clientes.
- **Resistencia al cambio:** Las empresas consultoras que no se adapten rápidamente a nuevas tendencias, tecnologías o cambios en el mercado pueden quedar rezagadas frente a competidores más ágiles.
- **Capacidad de escalabilidad:** La dificultad para aumentar la capacidad de servicios y recursos humanos puede limitar el crecimiento de la empresa, especialmente si la demanda de servicios aumenta significativamente.
- **Costos operativos:** Los altos costos operativos, como salarios y beneficios para consultores altamente cualificados, pueden reducir los márgenes de ganancia.
- **Falta de especialización:** No tener un enfoque o especialización clara puede hacer que la empresa pierda oportunidades frente a competidores más especializados en nichos específicos.
- **Rotación de personal:** La alta rotación de personal puede afectar la continuidad del servicio y la calidad del trabajo, además de incrementar los costos de reclutamiento y capacitación.
- **Dependencia de la economía:** La demanda de servicios de consultoría puede ser sensible a las condiciones económicas. Durante recesiones económicas, las empresas pueden reducir o eliminar los presupuestos para servicios de consultoría.
- **Reputación y credibilidad:** Cualquier daño a la reputación de la empresa, ya sea por servicios deficientes o por problemas éticos, puede tener un impacto duradero en su capacidad para atraer y retener clientes.

ANÁLISIS FODA PROSPECTIVO: OPORTUNIDADES

- **Expansión a nuevos mercados:** La globalización y la digitalización permiten a las consultoras expandirse a mercados internacionales, ofreciendo sus servicios a una clientela más amplia.
- **Adopción de tecnología avanzada:** Implementar tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, el análisis de big data y la automatización puede mejorar la eficiencia y proporcionar ventajas competitivas.
- **Consultoría en sostenibilidad:** El creciente enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa abre oportunidades para consultoras especializadas en ayudar a las empresas a ser más sostenibles y cumplir con las regulaciones ambientales.
- **Servicios de asesoría en ciberseguridad:** Con el aumento de las amenazas ciberneticas, hay una gran demanda de consultoras que ofrezcan servicios de seguridad de la información y protección de datos.
- **Transformación digital:** Ayudar a las empresas a digitalizar sus operaciones y adaptarse a la economía digital es un área de crecimiento significativa para las consultoras.
- **Consultoría en innovación y desarrollo:** Asistir a las empresas en la innovación de productos, procesos y modelos de negocio puede posicionar a la consultora como un socio estratégico indispensable.
- **Educación y capacitación:** Ofrecer programas de capacitación y desarrollo profesional puede fortalecer las relaciones con los clientes y generar ingresos adicionales.
- **Alianzas estratégicas:** Formar alianzas con otras empresas, organizaciones y universidades puede abrir nuevas oportunidades y mercados.
- **Servicios de asesoría financiera:** Asesorar a las empresas en la gestión financiera, fusiones y adquisiciones, y reestructuración financiera puede ser una fuente importante de ingresos.

ANÁLISIS FODA PROSPECTIVO: AMENAZAS

- **Competencia intensificada:** La aparición de nuevas consultoras y la expansión de las ya existentes pueden aumentar la competencia, lo que podría erosionar la cuota de mercado y reducir los márgenes de beneficio.
- **Innovaciones tecnológicas disruptivas:** La rápida evolución tecnológica puede hacer que los métodos y conocimientos de una consultora queden obsoletos, lo que obliga a la empresa a invertir continuamente en actualización y capacitación.
- **Dependencia económica global:** Las fluctuaciones económicas globales pueden afectar la demanda de servicios de consultoría, especialmente en tiempos de recesión, cuando las empresas recortan presupuestos.
- **Cambios en la regulación:** Nuevas leyes y regulaciones pueden imponer restricciones adicionales o aumentar los costos de cumplimiento, lo que puede afectar la operación y rentabilidad de la empresa consultora.
- **Confianza del cliente:** La pérdida de confianza debido a errores, problemas éticos o incumplimiento de promesas puede tener un impacto duradero en la reputación y la viabilidad de la empresa.
- **Riesgos ciberneticos:** Con el aumento de las amenazas ciberneticas, las consultoras deben proteger sus datos y los de sus clientes contra ataques, lo cual puede requerir inversiones significativas en seguridad.
- **Ritmo de cambio de mercado:** La incapacidad para adaptarse rápidamente a los cambios en las demandas del mercado o a las necesidades de los clientes puede resultar en pérdida de relevancia y oportunidades.
- **Escasez de talento:** La competencia por atraer y retener a los mejores talentos puede ser intensa, y la falta de profesionales cualificados puede limitar la capacidad de la empresa para ofrecer servicios de alta calidad.
- **Costos operativos elevados:** Mantener y expandir operaciones puede requerir inversiones considerables en tecnología, infraestructura y personal, lo cual puede presionar los márgenes de beneficio.

OBJETIVOS ESTRATEGICOS 2030

■ **Objetivo 1: Expandir la Presencia en el Mercado Internacional:**

- **Meta:** Establecer oficinas y operaciones en al menos cinco nuevos países en los próximos cinco años.
- **Estrategia:** Identificar mercados emergentes, construir alianzas estratégicas y adaptar servicios a las necesidades locales.

■ **Objetivo 2: Innovación y Desarrollo Tecnológico:**

- **Meta:** Integrar tecnologías emergentes (IA, big data, blockchain) en el 50% de los servicios ofrecidos en los próximos tres años.
- **Estrategia:** Invertir en investigación y desarrollo, formar equipos de innovación y colaborar con universidades y centros de investigación.

■ **Objetivo 3: Fortalecer la Sostenibilidad y la Responsabilidad Social:**

- **Meta:** Ayudar a los clientes a reducir su huella de carbono en un 20% a través de iniciativas sostenibles en los próximos cinco años.
- **Estrategia:** Desarrollar programas de consultoría en sostenibilidad, formar alianzas con organizaciones ambientales y capacitar a los empleados en prácticas sostenibles.

OBJETIVOS ESTRATEGICOS 2030

■ **Objetivo 4: Excelencia Operativa y Satisfacción del Cliente:**

- **Meta:** Alcanzar una tasa de satisfacción del cliente del 95% mediante la mejora continua de la calidad del servicio y la implementación de feedback constante.
- **Estrategia:** Establecer sistemas de evaluación y retroalimentación, invertir en la capacitación de empleados y optimizar procesos internos.

■ **Objetivo 4: Desarrollo y Retención del Talento:**

- **Meta:** Reducir la tasa de rotación de personal en un 15% y aumentar la retención de talento clave en los próximos tres años.
- **Estrategia:** Implementar programas de desarrollo profesional, ofrecer beneficios competitivos y crear un ambiente de trabajo positivo y colaborativo

■ **Objetivo 5: Diversificación de Servicios:**

- **Meta:** Introducir al menos tres nuevas líneas de servicios en los próximos dos años para abordar las necesidades cambiantes del mercado.
- **Estrategia:** Realizar estudios de mercado, identificar áreas de oportunidad y desarrollar nuevas competencias y servicios.

■ **Objetivo 6: Aumento de la Participación de Mercado:**

- **Meta:** Incrementar la cuota de mercado en un 10% en los próximos tres años.
- **Estrategia:** Desarrollar campañas de marketing efectivas, mejorar la visibilidad de la marca y ofrecer servicios diferenciados de alta calidad.

ACCIONES ESTRATEGICAS 2030

■ **Estrategia 1: Digitalización y Automatización:**

- **Descripción:** Implementar herramientas digitales y automatización en procesos internos y en la prestación de servicios.
- **Beneficios:** Mejora la eficiencia, reduce costos y aumenta la precisión en la entrega de servicios.

■ **Estrategia 2: Especialización en Nichos de Mercado:**

- **Descripción:** Focalizarse en sectores o industrias específicas donde la empresa tiene un conocimiento profundo y experiencia comprobada.
- **Beneficios:** Permite ofrecer soluciones más personalizadas y aumenta la reputación de la empresa como experta en ese campo.

■ **Estrategia 3: Expansión Geográfica:**

- **Descripción:** Abrir nuevas oficinas en mercados nacionales e internacionales estratégicos.
- **Beneficios:** Diversifica la base de clientes y reduce la dependencia de un solo mercado.

■ **Estrategia 4: Innovación Continua:**

- **Descripción:** Fomentar una cultura de innovación dentro de la empresa para desarrollar nuevas metodologías y servicios.
- **Beneficios:** Mantiene a la empresa a la vanguardia y mejora su competitividad.

ACCIONES ESTRATEGICAS 2030

■ **Estrategia 5: Alianzas y Colaboraciones Estratégicas:**

- **Descripción:** Formar alianzas con otras empresas, universidades y organizaciones para complementar capacidades y acceder a nuevos mercados.
- **Beneficios:** Amplía la oferta de servicios y facilita el acceso a recursos y conocimientos adicionales.

■ **Estrategia 6: Enfoque en la Sostenibilidad:**

- **Descripción:** Integrar prácticas sostenibles en las operaciones y servicios de consultoría.
- **Beneficios:** Responde a las demandas crecientes de clientes y reguladores por prácticas empresariales responsables y sostenibles.

■ **Estrategia 7: Capacitación y Desarrollo del Talento:**

- **Descripción:** Invertir en la formación continua y el desarrollo profesional de los empleados.
- **Beneficios:** Mejora la retención de talento y asegura que la empresa cuenta con un equipo capacitado y actualizado.

■ **Estrategia 8: Fortalecimiento del Branding y Marketing Digital:**

- **Descripción:** Desarrollar una estrategia de marketing digital sólida para aumentar la visibilidad y atraer nuevos clientes.
- **Beneficios:** Mejora la percepción de la marca y genera oportunidades de negocio.

ACCIONES ESTRATEGICAS 2030

- **Estrategia 9: Adaptación a la Normativa y Compliance:**

- **Descripción:** Asegurarse de que todos los servicios y operaciones cumplen con las normativas locales e internacionales.
- **Beneficios:** Reduce riesgos legales y mejora la confianza de los clientes.

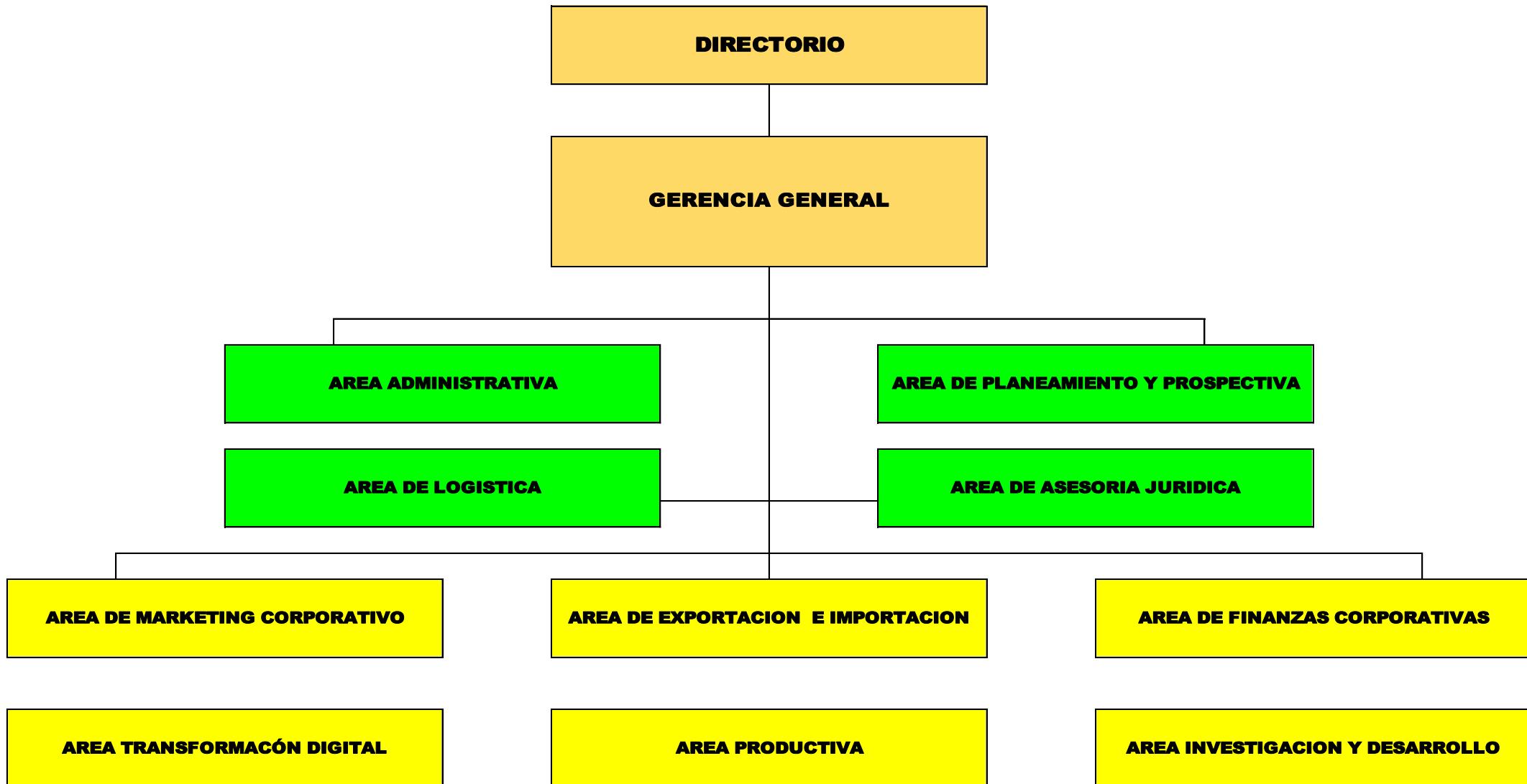
- **Estrategia 10: Evaluación y Mejora Continua:**

- **Descripción:** Implementar sistemas de evaluación continua para medir y mejorar el rendimiento de la empresa y la calidad del servicio.
- **Beneficios:** Aumenta la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.



EMPRESA DE GERENCIA CORPORATIVA

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA DE GERENCIA DEL INSTITUTO DE GOBIERNO Y DESARROLLO CORPORATIVO



AREA DE COMERCIO INTERNACIONAL: EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

1. Investigación de Mercado:

- Identificación de mercados potenciales para exportar productos.
- Evaluación de la demanda, competencia y regulaciones en esos mercados.

1. Gestión de Documentación:

- Preparación de documentos esenciales como facturas comerciales, listas de empaque, certificados de origen y documentos aduaneros.
- Cumplimiento de requisitos legales y regulatorios tanto del país exportador como del importador.

1. Logística y Transporte:

- Coordinación del transporte de mercancías por vía marítima, aérea o terrestre.
- Selección de proveedores de servicios logísticos y aseguramiento de la carga.

1. Gestión Aduanera:

- Tramitación de la documentación aduanera y pago de aranceles e impuestos.
- Interacción con agentes aduanales y autoridades para asegurar el despacho de la mercancía

1. Gestión de Inventarios y Almacenes:

- Control de stock y gestión de almacenes para productos de exportación e importación.
- Planificación y coordinación de envíos y recepciones de mercancías.

1. Relaciones Internacionales:

- Desarrollo y mantenimiento de relaciones con clientes, proveedores y socios comerciales en otros países.
- Negociación de términos comerciales y acuerdos internacionales.

1. Cumplimiento Legal y Normativo:

- Asegurarse de que todas las operaciones cumplan con las leyes y regulaciones internacionales de comercio.
- Implementación de controles internos y auditorías para evitar problemas legales y financieros.

AREA DE PLANEAMIENTO PROSPECTIVO ESTRATEGICO

Análisis del Entorno:

- **Evaluación del Entorno:** Analizar factores externos (económicos, políticos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales) que pueden afectar a la empresa.
- **Identificación de Tendencias:** Detectar tendencias y cambios emergentes que podrían impactar a corto, mediano y largo plazo.

Prospectiva:

- **Escenarios Futuros:** Desarrollar escenarios futuros a partir de análisis de tendencias, riesgos y oportunidades.
- **Proyecciones y Modelos:** Utilizar modelos y herramientas de simulación para prever diferentes futuros posibles.

Formulación de Estrategias:

- **Definición de Objetivos:** Establecer objetivos estratégicos alineados con la misión y visión de la empresa.
- **Diseño de Estrategias:** Crear estrategias para alcanzar los objetivos definidos, considerando los escenarios futuros y el análisis del entorno.

Planificación Estratégica:

- **Planes a Largo Plazo:** Desarrollar planes estratégicos a largo plazo que incluyen metas específicas, plazos y recursos necesarios.
- **Planes a Corto y Mediano Plazo:** Definir planes de acción a corto y mediano plazo que detallan las actividades necesarias para implementar las estrategias.

Implementación y Seguimiento:

- **Ejecución de Planes:** Coordinar y supervisar la implementación de los planes estratégicos.
- **Monitoreo y Evaluación:** Establecer indicadores clave de rendimiento (KPI) para monitorear el progreso y evaluar el desempeño de las estrategias.

AREA DE TECNOLOGIAS DE INFORMACIÓN Y TIC.

Gestión de Infraestructura Tecnológica:

- **Hardware:** Mantenimiento y actualización de equipos físicos como servidores, computadoras, dispositivos de red y periféricos.
- **Software:** Instalación, configuración y actualización de sistemas operativos, aplicaciones y programas de software.

Redes y Conectividad:

- **Diseño y Mantenimiento de Redes:** Configuración y administración de redes locales (LAN), redes de área amplia (WAN) y conexiones a Internet.
- **Seguridad de la Red:** Implementación de medidas de seguridad para proteger la red contra amenazas cibernéticas, como firewalls, antivirus y sistemas de detección de intrusos.

Soporte Técnico:

- **Atención al Usuario:** Proporcionar asistencia técnica a los empleados para resolver problemas con equipos y software.
- **Mesa de Ayuda:** Operar una mesa de ayuda (help desk) para gestionar solicitudes de soporte y seguimiento de incidentes.

Desarrollo y Mantenimiento de Aplicaciones:

- **Desarrollo de Software:** Creación y personalización de aplicaciones que soporten las operaciones y necesidades del negocio.
- **Mantenimiento y Actualización:** Realización de mejoras y actualizaciones periódicas de las aplicaciones existentes..

AREA DE TECNOLOGIAS DE INFORMACIÓN Y TIC.

Gestión de Datos:

- **Bases de Datos:** Administración de bases de datos, asegurando la integridad, disponibilidad y seguridad de los datos.
- **Almacenamiento y Respaldo:** Implementación de soluciones de almacenamiento y políticas de respaldo para proteger los datos.

Seguridad de la Información:

- **Políticas de Seguridad:** Establecimiento y aplicación de políticas y procedimientos de seguridad de la información.
- **Capacitación:** Capacitar a los empleados sobre prácticas seguras de uso de la tecnología y protección de la información.

Comunicación:

- **Sistemas de Comunicación:** Gestión de herramientas de comunicación interna y externa, como correo electrónico, videoconferencias y plataformas de colaboración.
- **Redes Sociales y Sitio Web:** Mantenimiento y actualización de la presencia en línea de la empresa, incluyendo redes sociales y el sitio web corporativo.

AREA DE CONTABILIDAD, TRIBUTACIÓN Y FINANZAS

1. Área Contable

- **Registro de Transacciones:** Lleva el registro detallado de todas las transacciones financieras de la empresa, incluyendo ingresos, gastos, compras, ventas y otras operaciones.
- **Contabilidad General:** Mantiene los libros contables y elabora los estados financieros, como el balance general, el estado de resultados y el estado de flujo de efectivo.
- **Cierre Contable:** Realiza el cierre contable mensual, trimestral y anual, asegurando que todos los registros sean precisos y completos.
- **Ánalisis Financiero:** Analiza los estados financieros para proporcionar información útil para la toma de decisiones.

1. Área Tributaria

- **Cumplimiento Fiscal:** Asegura que la empresa cumpla con todas las leyes y regulaciones fiscales, presentando las declaraciones de impuestos a tiempo y de manera correcta.
- **Planificación Tributaria:** Diseña estrategias fiscales para minimizar las cargas tributarias dentro de los límites legales.
- **Auditorías Fiscales:** Prepara y coordina auditorías fiscales realizadas por las autoridades tributarias.
- **Asesoramiento Fiscal:** Proporciona asesoramiento sobre las implicaciones fiscales de diversas decisiones empresariales.

AREA DE CONTABILIDAD, TRIBUTACIÓN Y FINANZAS

1. Área de Finanzas

- **Gestión del Presupuesto:** Elabora y supervisa el presupuesto anual de la empresa, controlando los gastos y comparándolos con los ingresos proyectados.
- **Ánalisis de Inversiones:** Evalúa las oportunidades de inversión y su rentabilidad para tomar decisiones informadas sobre dónde y cómo invertir los recursos de la empresa.
- **Gestión de Tesorería:** Maneja el flujo de caja, asegurando que la empresa tenga suficientes fondos disponibles para cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo.
- **Financiamiento:** Gestiona la obtención de financiamiento a través de préstamos, emisión de acciones u otras fuentes de capital.
- **Gestión de Riesgos Financieros:** Identifica, analiza y mitiga los riesgos financieros que puedan afectar a la empresa.



AREA DE COSTOS, LOGISTICA Y OPERACIONES

Área de Costos

- **Cálculo y Control de Costos:** Registrar y analizar todos los costos asociados con la producción y operación de la empresa, incluyendo costos directos (materias primas, mano de obra) y costos indirectos (alquiler, servicios).
- **Presupuestos:** Elaborar y supervisar los presupuestos, asegurando que los gastos se mantengan dentro de los límites establecidos.
- **Ánálisis de Costos:** Realizar análisis de costos para identificar áreas de mejora y posibles reducciones de costos.
- **Costeo de Productos:** Determinar el costo de producción de los productos o servicios, lo cual es esencial para la fijación de precios.

Área de Logística

- **Gestión de la Cadena de Suministro:** Coordinar la adquisición de materias primas y la entrega de productos terminados, asegurando la continuidad y eficiencia del suministro.
- **Almacenamiento y Distribución:** Gestionar el almacenamiento de inventarios y coordinar la distribución de productos a clientes o puntos de venta.
- **Transporte y Logística Inversa:** Organizar el transporte de mercancías y manejar la logística inversa, que incluye devoluciones y reciclaje de productos.
- **Optimización de Procesos Logísticos:** Implementar mejoras en los procesos logísticos para reducir costos y tiempos de entrega.

AREA DE COSTOS, LOGISTICA Y OPERACIONES

Área de Operaciones

- **Planificación y Control de la Producción:** Planificar y controlar las actividades de producción para asegurar que los productos se fabriquen en la cantidad adecuada y a tiempo.
- **Gestión de Calidad:** Implementar sistemas de gestión de calidad para asegurar que los productos cumplan con los estándares de calidad establecidos.
- **Mejora Continua:** Identificar oportunidades de mejora en los procesos de producción y operación, aplicando metodologías como Lean Manufacturing y Six Sigma.
- **Mantenimiento de Equipos:** Asegurar el mantenimiento regular de maquinaria y equipos para evitar paradas no planificadas y garantizar la eficiencia operativa.



INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y DESARROLLO

1. Investigación

- **Investigación Básica:** Explora conceptos y teorías fundamentales para adquirir nuevos conocimientos sin un objetivo específico a corto plazo.
- **Investigación Aplicada:** Se enfoca en resolver problemas prácticos utilizando los conocimientos adquiridos en la investigación básica.

1. Innovación

- **Desarrollo de Nuevos Productos y Servicios:** Crear y mejorar productos y servicios existentes para satisfacer las necesidades del mercado.
- **Innovación de Procesos:** Mejorar los procesos internos para aumentar la eficiencia y reducir costos.
- **Gestión de la Innovación:** Implementar sistemas y metodologías que promuevan la cultura de innovación dentro de la empresa.

1. Desarrollo

- **Desarrollo de Prototipos:** Crear versiones preliminares de nuevos productos para probar y refinar.
- **Pruebas y Validación:** Realizar pruebas rigurosas para asegurar que los nuevos productos y procesos cumplen con los estándares de calidad y las expectativas del mercado.
- **Escalado de Producción:** Pasar de la producción a pequeña escala a la producción masiva, asegurando la viabilidad y la calidad del producto final.

INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y DESARROLLO

1. Investigación

- **Investigación Básica:** Explora conceptos y teorías fundamentales para adquirir nuevos conocimientos sin un objetivo específico a corto plazo.
- **Investigación Aplicada:** Se enfoca en resolver problemas prácticos utilizando los conocimientos adquiridos en la investigación básica.

1. Innovación

- **Desarrollo de Nuevos Productos y Servicios:** Crear y mejorar productos y servicios existentes para satisfacer las necesidades del mercado.
- **Innovación de Procesos:** Mejorar los procesos internos para aumentar la eficiencia y reducir costos.
- **Gestión de la Innovación:** Implementar sistemas y metodologías que promuevan la cultura de innovación dentro de la empresa.

1. Desarrollo

- **Desarrollo de Prototipos:** Crear versiones preliminares de nuevos productos para probar y refinar.
- **Pruebas y Validación:** Realizar pruebas rigurosas para asegurar que los nuevos productos y procesos cumplen con los estándares de calidad y las expectativas del mercado.
- **Escalado de Producción:** Pasar de la producción a pequeña escala a la producción masiva, asegurando la viabilidad y la calidad del producto final.

INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y DESARROLLO IGDC

Identificación de Oportunidades:

- **Análisis de Mercado:** Identificar tendencias y necesidades del mercado que pueden ser aprovechadas.
- **Benchmarking:** Comparar las prácticas y productos de la empresa con los de la competencia para identificar oportunidades de mejora.
- **Generación de Ideas:**
- **Brainstorming:** Reunir ideas innovadoras de diferentes fuentes dentro y fuera de la empresa.
- **Incubadoras de Innovación:** Crear espacios dedicados a la generación y desarrollo de ideas innovadoras

Desarrollo de Proyectos:

- **Selección de Proyectos:** Evaluar las ideas generadas y seleccionar aquellas con mayor potencial.
- **Planificación de Proyectos:** Definir los objetivos, recursos y cronograma para el desarrollo del proyecto.
- **Ejecución de Proyectos:**
- **Investigación y Desarrollo:** Llevar a cabo actividades de I+D para desarrollar las ideas seleccionadas.
- **Prototipado y Pruebas:** Crear prototipos y realizar pruebas para validar las ideas y refinarlas.
- **Comercialización y Lanzamiento:**
- **Estrategia de Comercialización:** Desarrollar un plan de marketing para lanzar los nuevos productos o servicios.
- **Monitoreo y Feedback:** Recoger feedback del mercado y realizar ajustes necesarios para mejorar el producto o servicio.

AREA DE CAPACITACIÓN, ASISTENCIA TECNICA Y EXTENSIÓN

1. Capacitación

- **Identificación de Necesidades:** Evaluar las necesidades de formación del personal a través de encuestas, entrevistas y evaluaciones de desempeño.
- **Diseño de Programas:** Crear programas de capacitación que se alineen con los objetivos estratégicos de la empresa, incluyendo talleres, cursos y seminarios.
- **Implementación:** Impartir la capacitación utilizando diversas metodologías, como clases presenciales, en línea y prácticas en el trabajo.
- **Evaluación:** Medir la efectividad de los programas de capacitación a través de evaluaciones y retroalimentación de los participantes.

1. Asistencia Técnica

- **Diagnóstico:** Identificar problemas o áreas de mejora en los procesos técnicos y operativos de la empresa.
- **Soluciones Técnicas:** Desarrollar e implementar soluciones técnicas para resolver problemas específicos, como optimización de procesos, actualización de equipos o implementación de nuevas tecnologías.
- **Soporte Continuo:** Proporcionar soporte técnico continuo para asegurar que las soluciones implementadas funcionen correctamente y se mantengan a largo plazo.

IGDC CAPACITACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA Y EXTENSIÓN

1. Coaching

- **Evaluación Inicial:** Realizar una evaluación inicial para identificar las áreas de mejora y los objetivos del coaching.
- **Sesiones de Coaching:** Conducir sesiones de coaching personalizadas para ayudar a los empleados a desarrollar habilidades específicas, como liderazgo, comunicación y gestión del tiempo.
- **Plan de Desarrollo:** Crear un plan de desarrollo personalizado que incluya metas claras y pasos para alcanzarlas.
- **Seguimiento y Evaluación:** Monitorear el progreso de los empleados y ajustar el plan de desarrollo según sea necesario para asegurar el logro de los objetivos.

1. Extensión

- **Difusión de Conocimientos:** Compartir conocimientos y prácticas innovadoras con la comunidad y otras empresas a través de publicaciones, talleres y conferencias.
- **Colaboración:** Trabajar en colaboración con otras organizaciones, instituciones educativas y la comunidad para promover el intercambio de conocimientos y la adopción de mejores prácticas.
- **Proyectos de Extensión:** Desarrollar e implementar proyectos de extensión que beneficien tanto a la empresa como a la comunidad, como programas de responsabilidad social y sostenibilidad.

AREA DE DESARROLLO DE RECURSOS Y TALENTO HUMANO

1. Reclutamiento y Selección:

- **Atracción de Talento:** Diseñar estrategias para atraer candidatos cualificados, incluyendo la publicación de vacantes y la utilización de redes sociales y ferias de empleo.
- **Proceso de Selección:** Llevar a cabo entrevistas, evaluaciones y verificaciones de antecedentes para seleccionar a los mejores candidatos para la empresa.

1. Onboarding y Orientación:

- **Integración de Nuevos Empleados:** Facilitar la adaptación de los nuevos empleados mediante programas de inducción que incluyan la presentación de la empresa, su cultura y los procedimientos internos.
- **Capacitación Inicial:** Proporcionar la formación necesaria para que los nuevos empleados puedan desempeñar sus funciones de manera efectiva desde el primer día.

1. Desarrollo y Capacitación:

- **Planificación de Carreras:** Crear programas de desarrollo profesional y planes de carrera para ayudar a los empleados a crecer dentro de la empresa.
- **Capacitación Continua:** Ofrecer oportunidades de formación continua y desarrollo de habilidades mediante cursos, talleres y programas de mentores.

AREA DE DESARROLLO DE RECURSOS Y TALENTO HUMANO

1. Gestión del Desempeño:

- **Evaluaciones de Desempeño:** Realizar evaluaciones periódicas del desempeño de los empleados para identificar fortalezas y áreas de mejora.
- **Feedback y Coaching:** Proporcionar retroalimentación constructiva y coaching para ayudar a los empleados a mejorar su rendimiento y alcanzar sus objetivos.

1. Compensación y Beneficios:

- **Diseño de Paquetes de Compensación:** Desarrollar estructuras salariales competitivas y programas de beneficios que atraigan y retengan al talento.
- **Gestión de Beneficios:** Administrar beneficios como seguros de salud, planes de pensiones y programas de bienestar.

1. Relaciones Laborales:

- **Comunicación Interna:** Fomentar una comunicación abierta y efectiva entre la dirección y los empleados.
- **Resolución de Conflictos:** Gestionar y resolver conflictos laborales de manera justa y equitativa.

1. Cumplimiento Legal y Normativo:

- **Políticas y Procedimientos:** Desarrollar y mantener políticas y procedimientos que cumplan con las leyes laborales y las regulaciones locales.
- **Auditorías y Reportes:** Realizar auditorías internas y preparar informes para asegurar el cumplimiento de las normativas laborales.

1. Bienestar y Satisfacción del Empleado:

- **Programas de Bienestar:** Implementar programas que promuevan la salud física y mental de los empleados.
- **Encuestas de Satisfacción:** Realizar encuestas para medir la satisfacción y el compromiso de los empleados y tomar

AREA DE DESARROLLO DE RECURSOS Y TALENTO HUMANO

Área de Seguridad y Salud en el Trabajo

1. Identificación de Riesgos

- **Evaluación de Riesgos:** Realizar evaluaciones periódicas para identificar peligros y riesgos potenciales en el lugar de trabajo.
- **Ánalysis de Puestos de Trabajo:** Analizar cada puesto de trabajo para identificar riesgos específicos asociados a las tareas y responsabilidades.

1. Desarrollo de Políticas y Procedimientos

- **Políticas de Seguridad:** Establecer políticas y procedimientos de seguridad que cumplan con las normativas locales y internacionales.
- **Manual de Seguridad:** Crear un manual de seguridad que incluya prácticas recomendadas y procedimientos de emergencia.

1. Capacitación y Concientización

- **Programas de Capacitación:** Impartir programas de formación y capacitación sobre seguridad laboral, uso adecuado de equipos de protección personal (EPP) y procedimientos de emergencia.
- **Campañas de Concientización:** Realizar campañas de concientización sobre la importancia de la seguridad y la salud en el trabajo.

1. Gestión de Equipos de Protección Personal (EPP)

- **Distribución de EPP:** Suministrar y gestionar el uso adecuado de equipos de protección personal, como cascos, guantes, gafas de seguridad y ropa protectora.
- **Mantenimiento de EPP:** Asegurar el mantenimiento y la reposición periódica de los equipos de protección.

AREA DE DESARROLLO DE RECURSOS Y TALENTO HUMANO

Área de Seguridad y Salud en el Trabajo

1. Identificación de Riesgos

- **Evaluación de Riesgos:** Realizar evaluaciones periódicas para identificar peligros y riesgos potenciales en el lugar de trabajo.
- **Ánalysis de Puestos de Trabajo:** Analizar cada puesto de trabajo para identificar riesgos específicos asociados a las tareas y responsabilidades.

1. Desarrollo de Políticas y Procedimientos

- **Políticas de Seguridad:** Establecer políticas y procedimientos de seguridad que cumplan con las normativas locales y internacionales.
- **Manual de Seguridad:** Crear un manual de seguridad que incluya prácticas recomendadas y procedimientos de emergencia.

1. Capacitación y Concientización

- **Programas de Capacitación:** Impartir programas de formación y capacitación sobre seguridad laboral, uso adecuado de equipos de protección personal (EPP) y procedimientos de emergencia.
- **Campañas de Concientización:** Realizar campañas de concientización sobre la importancia de la seguridad y la salud en el trabajo.

1. Gestión de Equipos de Protección Personal (EPP)

- **Distribución de EPP:** Suministrar y gestionar el uso adecuado de equipos de protección personal, como cascos, guantes, gafas de seguridad y ropa protectora.
- **Mantenimiento de EPP:** Asegurar el mantenimiento y la reposición periódica de los equipos de protección.

AREA DE DESARROLLO DE RECURSOS Y TALENTO HUMANO

Área de Seguridad y Salud en el Trabajo

1. Monitoreo y Evaluación

- **Inspecciones de Seguridad:** Realizar inspecciones regulares para verificar el cumplimiento de las normas de seguridad.
- **Auditorías de Seguridad:** Llevar a cabo auditorías de seguridad internas y externas para evaluar la eficacia de las políticas y procedimientos implementados.

1. Gestión de Incidentes

- **Investigación de Accidentes:** Investigar todos los accidentes y casi accidentes para identificar las causas y prevenir recurrencias.
- **Registro y Reporte:** Mantener registros detallados de todos los incidentes y reportar a las autoridades competentes cuando sea necesario.

1. Promoción de la Salud

- **Programas de Bienestar:** Implementar programas de bienestar que promuevan hábitos saludables entre los empleados, como actividades físicas y campañas de alimentación saludable.
- **Vigilancia de la Salud:** Realizar chequeos médicos periódicos para monitorizar la salud de los empleados y detectar posibles problemas de salud relacionados con el trabajo.

AREA DE MARKETING Y ECOMMERCE DEL IGDC

Área de Marketing

1. Estrategia de Marketing:

Análisis de Mercado: Realizar estudios de mercado para identificar oportunidades, conocer a la competencia y entender las necesidades de los clientes.

- **Segmentación del Mercado:** Dividir el mercado en segmentos más pequeños y específicos para dirigir mejor las campañas de marketing.
- **Posicionamiento:** Definir cómo quiere posicionarse la empresa en la mente de los consumidores en relación con la competencia.

1. Desarrollo de Campañas:

- **Campañas Publicitarias:** Crear y ejecutar campañas publicitarias en diferentes canales, como televisión, radio, prensa y digital.
- **Marketing Digital:** Utilizar herramientas y plataformas digitales para promocionar productos y servicios a través de redes sociales, motores de búsqueda, correos electrónicos y sitios web.
- **Contenidos de Marketing:** Crear contenidos atractivos y relevantes, como blogs, videos, infografías y otros materiales visuales.

1. Gestión de la Marca:

- **Identidad de Marca:** Desarrollar y mantener la identidad visual y verbal de la marca, incluyendo logotipos, colores y tono de comunicación.
- **Reputación de Marca:** Monitorear y gestionar la reputación de la marca en todos los canales, respondiendo a comentarios y opiniones de los clientes.

AREA DE MARKETING Y ECOMMERCE DEL IGDC

Área de Marketing

1. Relaciones Públicas y Comunicaciones:

- **Relaciones Públicas:** Gestionar las relaciones con los medios de comunicación y la comunidad para mejorar la imagen de la empresa.
- **Comunicación Corporativa:** Desarrollar y ejecutar estrategias de comunicación interna y externa.

Área de eCommerce

1. Plataforma de eCommerce:

- **Diseño y Desarrollo:** Crear y mantener el sitio web de la tienda online, asegurando una experiencia de usuario amigable y atractiva.
- **Gestión de Productos:** Subir y actualizar información de productos, incluyendo descripciones, imágenes y precios.

1. Operaciones de eCommerce:

- **Proceso de Pedido:** Gestionar el proceso completo de compra, desde la selección de productos hasta el pago y la entrega.
- **Logística y Envío:** Coordinar el almacenamiento, empaquetado y envío de productos a los clientes de manera eficiente y a tiempo.

AREA DE MARKETING Y ECOMMERCE DEL IGDC

Área de eCommerce

1. Marketing y Ventas Online:

- **SEO y SEM:** Optimizar el sitio web para motores de búsqueda (SEO) y gestionar campañas de publicidad pagada (SEM) para atraer tráfico a la tienda online.
- **Email Marketing:** Enviar campañas de email marketing personalizadas para mantener a los clientes informados sobre ofertas, promociones y nuevos productos.
- **Publicidad en Redes Sociales:** Crear y gestionar anuncios en redes sociales para aumentar la visibilidad y las ventas.

1. Atención al Cliente:

- **Soporte al Cliente:** Proveer asistencia a los clientes a través de diversos canales, como chat en vivo, correo electrónico y llamadas telefónicas.
- **Gestión de Devoluciones:** Manejar las devoluciones y reembolsos de productos de manera eficiente para asegurar la satisfacción del cliente.

1. Análisis de Datos y Reportes:

- **Ánalisis de Ventas:** Monitorear y analizar las ventas online para identificar tendencias y oportunidades de mejora.
- **KPIs de eCommerce:** Establecer y seguir indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir el éxito de las estrategias de eCommerce

AREA DE INCUBADORA DE NEGOCIOS Y EMPRENDIMIENTO

1. Selección de Emprendedores:

- **Convocatorias y Evaluación:** Lanzan convocatorias para seleccionar emprendedores y startups con ideas innovadoras y potencial de crecimiento.
- **Proceso de Evaluación:** Evaluación de propuestas de negocio mediante entrevistas, análisis de planes de negocio y presentaciones.

1. Asesoría y Mentoría:

- **Mentoría:** Asignación de mentores experimentados que proporcionan orientación y apoyo continuo en áreas clave como marketing, finanzas, operaciones y estrategia empresarial.
- **Asesoría:** Consultoría en aspectos técnicos, legales y administrativos para ayudar a los emprendedores a superar desafíos específicos.

1. Infraestructura y Recursos:

- **Espacios de Trabajo:** Ofrecen espacios físicos de trabajo equipados con todos los recursos necesarios, como oficinas, salas de reuniones y equipos tecnológicos.
- **Recursos Compartidos:** Acceso a recursos compartidos como laboratorios, herramientas de software y bibliotecas.

1. Acceso a Financiamiento:

- **Red de Inversionistas:** Conexión con una red de inversionistas ángeles, capital de riesgo y otras fuentes de financiamiento.
- **Asistencia en Financiación:** Apoyo en la preparación de propuestas de financiamiento y presentaciones para obtener inversiones.

AREA DE INCUBADORA DE NEGOCIOS Y EMPRENDIMIENTO

1. Capacitación y Desarrollo:

- **Programas de Formación:** Organización de talleres, seminarios y cursos en diversas áreas como liderazgo, gestión de proyectos, desarrollo de productos y ventas.
- **Eventos y Networking:** Eventos de networking que permiten a los emprendedores conectarse con otros empresarios, mentores e inversionistas.

1. Monitoreo y Evaluación:

- **Seguimiento del Progreso:** Monitoreo continuo del progreso de los startups, proporcionando retroalimentación y ajustando estrategias según sea necesario.
- **Evaluación de Impacto:** Evaluación del impacto y éxito de los proyectos incubados, midiendo indicadores clave de rendimiento (KPI) y resultados.

1. Proceso de Incubación

➤ Aplicación y Selección:

- Los emprendedores presentan sus ideas de negocio.
- La incubadora selecciona los proyectos con mayor potencial a través de un proceso competitivo.

➤ Programa de Incubación:

- Los startups seleccionados ingresan a un programa estructurado que puede durar desde varios meses hasta un par de años.
- Durante este tiempo, reciben mentoría, asesoría, capacitación y acceso a recursos.

AREA DE INCUBADORA DE NEGOCIOS Y EMPRENDIMIENTO

➤ **Programa de Incubación:**

- Los startups seleccionados ingresan a un programa estructurado que puede durar desde varios meses hasta un par de años.
- Durante este tiempo, reciben mentoría, asesoría, capacitación y acceso a recursos.

➤ **Desarrollo y Crecimiento:**

- Los emprendedores trabajan en el desarrollo de sus productos o servicios, validación del mercado y establecimiento de la estrategia empresarial.
- Se les ayuda a preparar y buscar financiamiento.

➤ **Graduación y Seguimiento:**

- Una vez que los startups alcanzan ciertos hitos, se gradúan del programa de incubación.
- La incubadora puede continuar ofreciendo apoyo y asesoría post-incubación para asegurar el éxito continuo del emprendimiento.

ORGANIZACIÓN, CONVENIOS Y ASESORIA JURIDICA

Área de Organización

Estructura Organizativa:

- **Diseño de la Estructura:** Crear y mantener la estructura organizativa, definiendo roles, responsabilidades y jerarquías.
- **Manual de Organización:** Desarrollar y actualizar manuales de organización que describen las políticas, procedimientos y procesos internos.

Gestión de Procesos:

- **Optimización de Procesos:** Identificar y mejorar los procesos internos para aumentar la eficiencia y reducir costos.
- **Documentación:** Asegurar que todos los procesos estén bien documentados y fácilmente accesibles para el personal.

Área de Convenios y Contratos

Negociación de Convenios:

- **Análisis de Oportunidades:** Identificar y evaluar oportunidades de colaboración con otras empresas, instituciones y organizaciones.
- **Negociación:** Negociar los términos de los convenios para asegurar beneficios mutuos y minimizar riesgos.

Redacción y Revisión de Contratos:

- **Elaboración de Contratos:** Redactar contratos claros y precisos que definan las obligaciones y derechos de las partes involucradas.
- **Revisión Legal:** Realizar revisiones legales de los contratos para asegurar su conformidad con la legislación aplicable y proteger los intereses de la empresa.

ORGANIZACIÓN, CONVENIOS Y ASESORIA JURIDICA

- **Gestión de Contratos:**
- **Seguimiento y Cumplimiento:** Monitorear el cumplimiento de los términos contractuales y gestionar cualquier cambio o renegociación necesaria.
- **Archivo y Control:** Mantener un sistema de archivo organizado y seguro para todos los contratos y convenios.

Área de Asesoría Jurídica

- **Consultoría Legal:**
- **Asesoramiento Interno:** Proporcionar asesoramiento legal a todos los departamentos de la empresa sobre una amplia gama de asuntos legales.
- **Ánalysis de Riesgos:** Evaluar y mitigar riesgos legales en las decisiones empresariales.
- **Cumplimiento Legal y Normativo:**
- **Políticas de Cumplimiento:** Desarrollar políticas y procedimientos para asegurar el cumplimiento de las leyes y regulaciones.
- **Auditorías Legales:** Realizar auditorías legales para identificar y corregir posibles incumplimientos.
- **Gestión de Litigios:**
- **Defensa Legal:** Representar a la empresa en litigios y disputas legales.
- **Resolución de Conflictos:** Gestionar la resolución de conflictos a través de la negociación, mediación y arbitraje.
- **Proceso de Integración**
- **Evaluación Inicial:**

ORGANIZACIÓN, CONVENIOS Y ASESORIA JURIDICA

- **Gestión de Litigios:**
 - **Defensa Legal:** Representar a la empresa en litigios y disputas legales.
 - **Resolución de Conflictos:** Gestionar la resolución de conflictos a través de la negociación, mediación y arbitraje.
- **Proceso de Integración**
 - **Evaluación Inicial:**
 - Realizar un análisis de la situación actual de la empresa en términos de estructura organizativa, convenios y contratos existentes y riesgos legales.
 - **Desarrollo de Estrategias:**
 - Diseñar estrategias para mejorar la eficiencia organizativa, negociar convenios beneficiosos, redactar contratos sólidos y asegurar el cumplimiento legal.
 - **Implementación:**
 - Poner en marcha las estrategias diseñadas, asegurando la adecuada comunicación y formación del personal involucrado.
 - **Monitoreo y Mejora Continua:**
 - Monitorear el cumplimiento y la efectividad de las estrategias implementadas, realizando ajustes y mejoras continuas según sea necesario.



SOLUCIONES EMPRESARIALES

PROPUESTAS DE DESARROLLO IGDC

PLAN OPERATIVO IGDC 2025

- 1. Organización empresarial de IGDC**
- 2. Convenios y alianzas estratégicas para el desarrollo de servicios**
- 3. Organización de Císter empresariales corporativos**
- 4. Implementación de servicios de consultoría de IGDC**
- 5. Programa de formación de líderes**
- 6. Programa de capacitación, asistencia técnica y extensión**
- 7. Programa de implementación de emprendimientos empresariales**
- 8. Programa de asistencia a entidades públicas**
- 9. Convenios interinstitucionales con universidades**
- 10. Convenios interinstitucionales con cámaras de comercio, producción y turismo**
- 11. Programa de desarrollo Macrorregional Centro**



**Institutional
Governance
Development
Centre**



SOLUCIONES EMPRESARIALES

PROPUESTAS DE DESARROLLO IGDC

EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES DEL IGDC

- 1. Servicios logísticos integrales (carga, coordinación de envíos)**
- 2. Transporte terrestre especializado (camiones refrigerados, con monitoreo)**
- 3. Almacén y depósitos (puertos secos, inventarios automatizados).**
- 4. Exportación de productos agropecuarios (marcas).**
- 5. Servicios de aduanas y comercio exterior para pymes.**
- 6. Desarrollo de software logístico**
- 7. Taller mecánico de mantenimiento**
- 8. Servicios de restaurantes y catering.**
- 9. Hoteles y servicios turísticos**
- 10. Construcción de inmobiliaria**
- 11. Energía renovable y eficiencia energética (paneles, iluminación ledts)**
- 12. Capacitación y consultoría empresarial**
- 13. Automatización y robótica**
- 14. Institutos técnicos especializados**
- 15. Servicios financieros y de seguros especializados**
- 16. Proveedores de equipos industriales y repuestos**
- 17. Tecnología de ciberseguridad especializados en comercio internacional**
- 18. Espacios coworking u oficinas temporales.**

EMPRESA DE GESTION
DEL CONOCIMIENTO Y LIDERAZGO



IGCD

INSTITUTO DE GOBIERNO Y DESARROLLO CORPORATIVO



Formación Básica de Liderazgo
Comunicación, negociación,
oratoria, habilidades blandas,
inteligencia emocional

Formación Especializada de Líderes

- ✓ **Empresarios Líderes**
- ✓ **Gestores Públicos Líderes**
- ✓ **Ciudadanos y Políticos Líderes**

PROGRAMA DE FORMACIÓN DE LÍDERES 4.0



Gobierno Abierto 4.0
Gobierno Digital 4.0
Presupuesto para Resultados
Gestión por Procesos y del Cambio
Servicio Civil Meritocrático
Políticas Públicas y Planeamiento
Sistema de Monitoreo y Conocimiento
Articulación Interinstitucional
Gestión del conocimiento

MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN PÚBLICA 4.0

PLANEAMIENTO
ESTRATEGICO
TERRITORIAL

PLANEAMIENTO
ESTRATEGICO
INSTITUCIONAL

PROGRAMA
MULTIANUAL DE
INVERSIONES Y
PRESUPUESTO

CONSEJO DE COORDINACIÓN REGIONAL, LOCAL,
CONSEJOS CONSULTIVOS DE SALUD, EDUCACIÓN,
AGRARIO, ECONOMICO, AMBIENTAL, SOCIAL,
SEGURIDAD CIUDADANA, RIESGOS

CENTRO
MACROREGIONAL
DE PLANEAMIENTO
Y PROSPECTIVA
ESTRATEGICA

UNIDAD DE
PROSPECTIVA Y
ESTUDIOS
ESTRATEGICOS

UNIDAD DE
COORDINACIÓN Y
PLANEAMIENTO
ESTRATEGICO

UNIDAD DE
SEGUIMIENTO,
EVALUACIÓN Y
CONTROL

Gestión de un presupuesto total de S/ 26,103 millones
de soles con inversión de S/10,702 de soles (26%)
8 regiones, 68 provincias, 691 distritos

**CENTRO DE PLANEAMIENTO Y PROSPECTIVA
MACROREGIONAL (PÚBLICO-PRIVADO)**

CENTRO DE PLANEAMIENTO ESTRATEGICO MACRO REGIONAL-CEPLAR



CCP
HUANCAYO

CCP
HUANCAVELICA

CCP
HUACHO

CCP
HUANUCO

CCP
PUCALLPA

CCP
ICA

CCP
HUARAZ

CCP
C PASCO

Manufactura, Energía
Construcción

Agropecuaria, Pesca
Minería

Comercio, Turismo,
Transportes, Servicios

Gestión del Producto
Bruto interno
Macroregional-PBI de
S/ 174,371 millones de
soles (20%)

CONSEJO
MACRO
REGIONAL DE
CAMARAS DE
COMERCIO

MARKETING
FINANZAS
LOGISTICA
PERSONAL
PROSPECTIVA

EMPRESA DE GERENCIA
CORPORATIVA

INVESTIGACIÓN
PLANEAMIENTO
ORGANIZACIÓN
MONITOREO
CONTROL

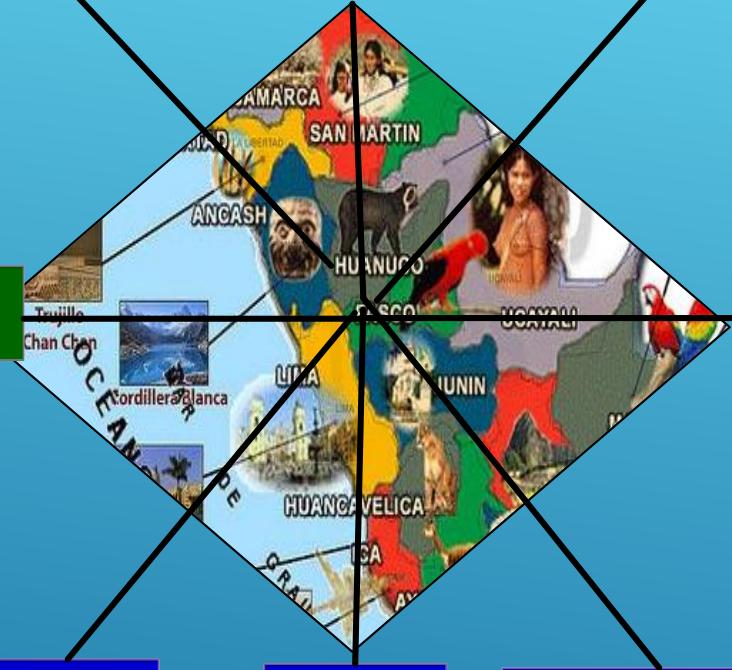
**CONSEJO MACROREGIONAL DE CAMARAS DE
COMERCIO Y PRODUCCIÓN PARA EL DESARROLLO**

ANCASH

ICA

REGION
LIMA

UCAYALI



Gestión del PBI de Turismo,
transportes macrorregional
de S/ 10,918 millones de
soles (14%)

CLUSTER TURISTICO 5.0 MACRO REGIONAL

PASCO

JUNIN

HUANCAVELICA

EMPRESAS DE
GERENCIA DE
TURISMO



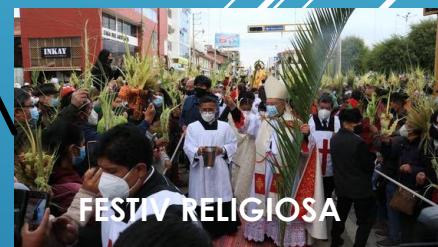
ALOJAMIENTO



GASTRONOMIA



FESTIV COSTUMBRISTA



FESTIV RELIGIOSA



TRANSPORTE



ENTRETENIMIENTO



ARTESANIA

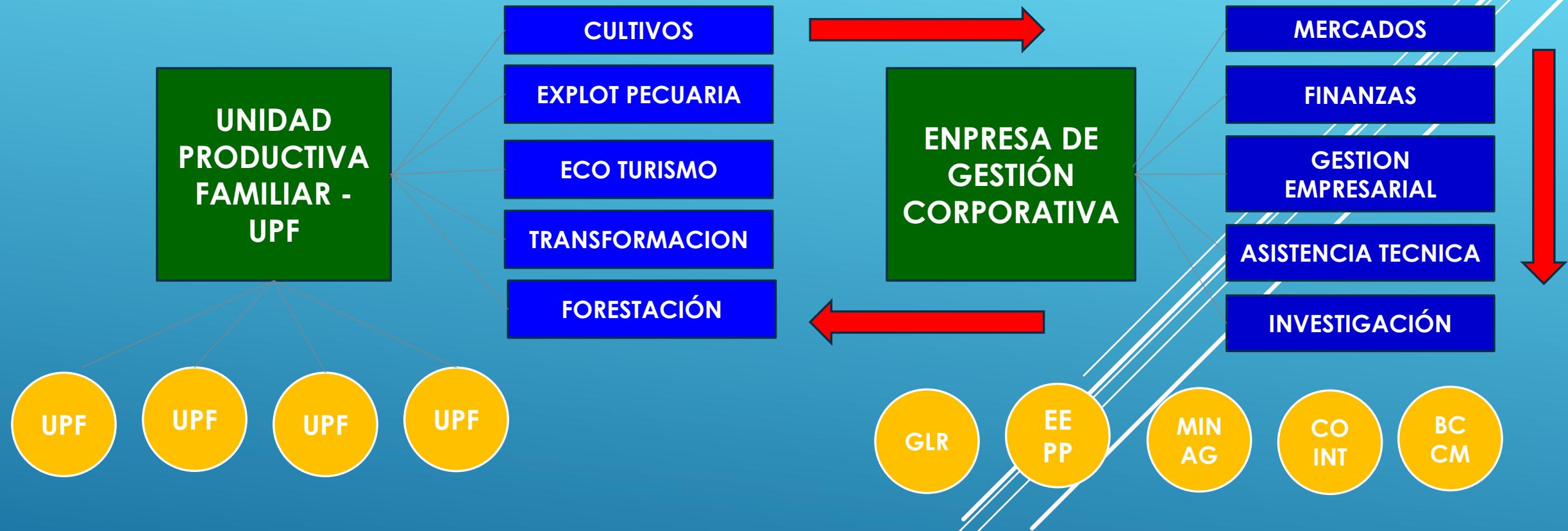


RESERVA NATURAL

CLUSTER MACROREGIONAL DE TURISMO 5.0

ORGANIZACIÓN CORPORATIVA EMPRESARIAL / CADENAS PRODUCTIVAS / CLUSTER

ALIANZAS ESTRATEGICAS CON ENTIDADES PUBLICAS Y EMPRESAS PRIVADAS



**PROGRAMA DE DESARROLLO ECONOMICO
PRODUCTIVO ALTOANDINO PARA LA
EXPORTACION**



**CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y
DESARROLLO DE LA ZONA ALTOANDINA**



- ✓ Proceso de creación de una empresa viable
- ✓ Motivación y cultura emprendedora
- ✓ Detección y evaluación de ideas de negocio
- ✓ Formación económica y empresarial básica
- ✓ Realización del Plan de empresa
- ✓ Consecución de recursos necesarios
- ✓ Gestión de la puesta en marcha
- ✓ La primera gestión
- ✓ Supervivencia y crecimiento
- ✓ Monitoreo, seguimiento y control de gestión

**INCUBADORA DE NEGOCIOS STARTUPS Y
FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES 4.0**



- ✓ **Experto en blockchain**
- ✓ **Especialista en Inteligencia Artificial**
- ✓ **Ingeniero de Cloud**
- ✓ **Profesor online**
- ✓ **Analista en Big Data**
- ✓ **Creador de contenido**
- ✓ **Especialista en ciberseguridad**
- ✓ **Desarrollador de Software**
- ✓ **Ingeniero 3D**

**CENTRO DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO
TECNOLÓGICO EMPRESARIAL 4.0**



- ✓ Freight forwarding-transporte de envío
- ✓ Agenciamiento de aduanas
- ✓ Transporte local y distribución
- ✓ Asesoría en comercio exterior
- ✓ Servicios de currier
- ✓ Labores de gestión logística
- ✓ Representante del importador y exportador
- ✓ Expedición de certificados de origen
- ✓ Formación de personal expecializado

COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES 4.0

PLAN PARA LA CUARTA REVOLUCION INDUSTRIAL EN LA REGION LIMA



INFORMES

JR. JOSE T. GARCIA N° 203 - HUACHO, HUAURA, PERU •

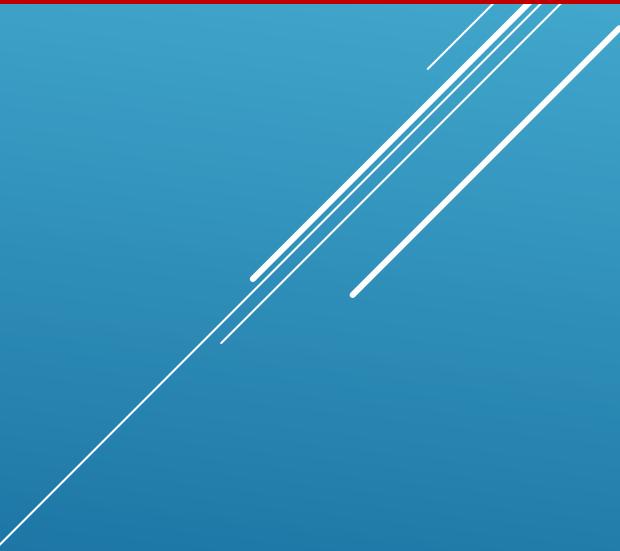
Telefono 951546836

nroquesolis@yahoo.com

www.igdc.pe

MACRO REGION CENTRO

IGCD



MACRO REGION CENTRO

CORREDORES ECONOMICOS 2034



MACRO REGION DEL CENTRO

REGION LIMA
REGION ANCASH
REGION ICA
REGION HUANUCO
REGION PASCO
REGION JUNIN
REGION HUANCABELICA
REGION UCAYALI

LIMA METROPOLITANA
REGION CALLAO

POBLACION MRC: 5'909,963 Hab.
POBLACION LM Y C: 9'569,468 Hab.

MACRO REGION CENTRO: POTENCIAL MINERO



PRODUCCION DE COBRE: 964,028 TMF 41% Ancash

PRODUCCION DE ZINC: 1'438,415 TMF 94% Ancash

PRODUCC. DE PLOMO: 232,778 TMF 88% Pasco

PRODUCCION DE PLATA: 2'563,179 kgf 77% Ancash

PRODUCCION DE ORO: 5,519 Kgs 4% Pasco

TOTAL PRODUCCION : 2'637,789 TMF 71% Perú



MACRO REGION CENTRO: POTENCIAL PESQUERO



PRODUCCION DE ANCASH: 629,759 TMB 24%

PRODUCCION REGION LIMA: 791,476 TMB 30%

PRODUCCION DE LIMA: 19,520 TMB 0.7%

PRODUCCION DE CALLAO: 641,395 TMB 24%

PRODUCCION DE ICA: 592,756 TMB 22%

TOTAL PRODUCCION : 2'674,608 TMB 41%

INDUSTRIA PESQUERA INTELIGENTE



MACRO REGION CENTRO: POTENCIAL AGRÍCOLA



PROD. LIMA: **AGRICOLA 4'142,724 TM** (CAÑA, MANDARINA), **PECUARIA 1'250,497 TM** (AVE, LECHE VACA)

PROD. ANCASH: **AGRICOLA 1'867,308 TM** (CAÑA, MAIZ AMAR), **PECUARIA 71,062 TM** (AVE, LECHE VACA)

PROD. JUNIN: **AGRICOLA 2'332,714 TM** (PAPA, PIÑA), **PECUARIA 87,717 TM** (AVE, LECHE VACA)

PROD. HUANCAYELICA: **AGRICOLA 762,597 TM** (PAPA, ALFALFA), **PECUARIA 31,332 TM** (LECHE-CARNE VACA)

PROD. ICA: **AGRICOLA 1'1787,046 TM** (UVA, MANDARINA), **PECUARIA 402,615 TM** (AVE, HUEVO GALLINA)

PROD. PASCO: **AGRICOLA 460,473 TM** (PAPA, PLATANO), **PECUARIA 46,686 TM** (CARNE, LECHE VACA)

PROD. HUANUCO: **AGRICOLA 1'449,594 TM** (PAPA, PLATANO), **PECUARIA 97,973 TM** (CARNE, LECHE VACA)

PROD. UCAYALI **AGRICOLA 1'244,163 TM** (PALMA, PLATANO), **PECUARIA 26,405 TM** (AVE, LECHE VACA)

TOTAL PROD. AGRICOLA 13'437,620 TM (CÑ,MD,PP,PÑ,UV,PL,PM), **PECUARIA 2'014,278 TM** (AVE, LECHE, HUEV)

CARACTERIZACION DEL PRODUCTOR

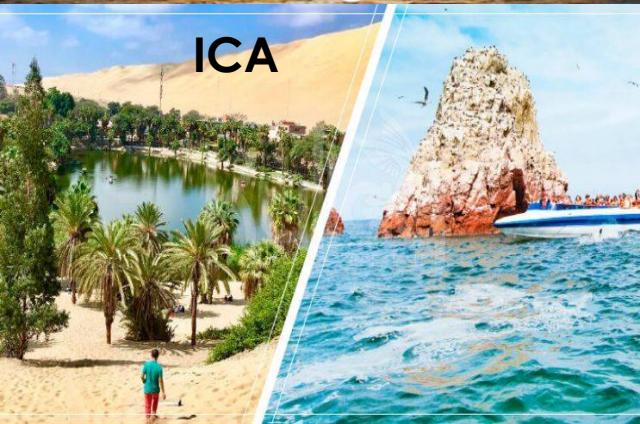
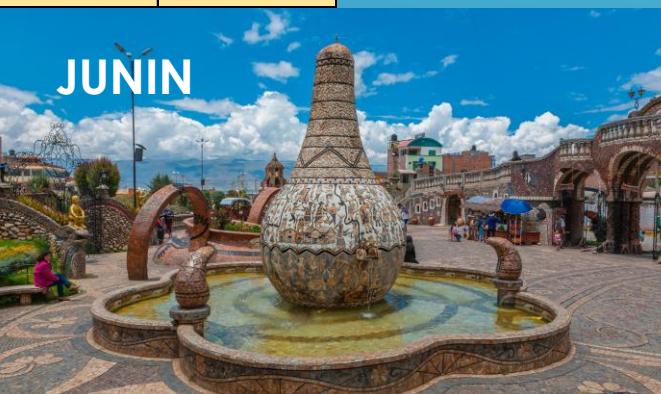
	PRODUCT	PROD RIEGO	%	SUP AGRI	AFSUB %	AFSUB	AF II %	AF II
ANCASH	165,971	99,901	60.2	498,616	80.0	132,777	7.0	11,618
HUANCAVELICA	70,814	25,781	36.4	269,579	76.0	53,819	8.6	6,090
HUANUCO	101,738	33,914	33.3	801,428	77.4	78,745	8.7	8,851
ICA	30,304	28,495	94.0	167,178	50.0	15,152	20.0	6,061
JUNIN	114,431	41,432	36.2	481,431	61.0	69,803	17.0	19,453
REGION LIMA	77,315	64,416	83.3	262,698	40.0	30,926	25.0	19,329
PASCO	27,349	2,769	10.1	255,506	62.0	16,956	16.0	4,376
UCAYALI	23,010	382	1.7	623,073	65.0	14,957	15.0	3,452
TOTAL	610,932	297,090	48.6	3,359,509	67.6	413,134	8.7	79,229

	TITULO	%	CREDITO	%	SEMILL CERT	%	SUP COSECH	VALOR	S/HAS
ANCASH	59,289	35.7	4,928	4.9	14,889	14.9	97,720	529	5,413
HUANCAVELICA	6,208	8.8	3,101	12.0	3,105	12.0	112,940	343	3,037
HUANUCO	11,934	11.7	5,080	15.0	7,199	21.2	358,182	912	2,546
ICA	15,874	52.4	4,260	14.9	11,456	40.2	104,220	1,932	18,538
JUNIN	18,118	15.8	16,482	39.8	13,214	31.9	285,778	1,448	5,067
REGION LIMA	14,685	19.0	9,763	15.2	20,564	31.9	137,727	1,418	10,296
PASCO	2,975	10.9	2,063	74.5	1,817	65.6	109,280	364	3,331
UCAYALI	4,632	20.1	1,942	508.4	2,644	692.1	136,537	535	3,918
TOTAL	133,715	21.9	47,619	16.0	74,888	25.2	1,342,384	7,481	5,573

PRODUCTORES: 610,932
PROD CON RIEGO: 297,090 - 49%
SUP AGRICOLA: 3,359,509 Has
AF SUBSISTENCIA: 413,134 – 68%
AF TIPO II: 79,229 - 9%
PROD TITULO 133,715 – 22%
PROD CREDITO 47,619 - 16%
PROD SEM CERTIF 74,888 – 25%
SUP COSECHADA 1'342,384 Has
VALOR PROD S/ 7,481 Millones
RENTABILIDAD 5,573 Sol/ha

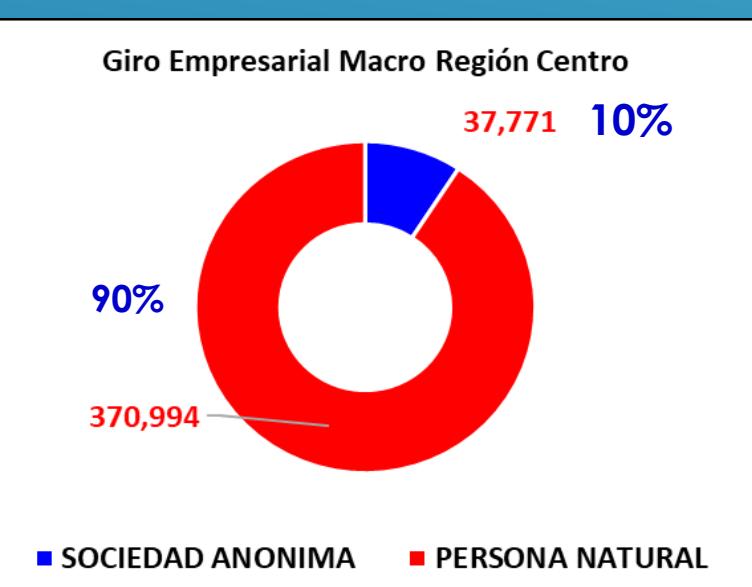
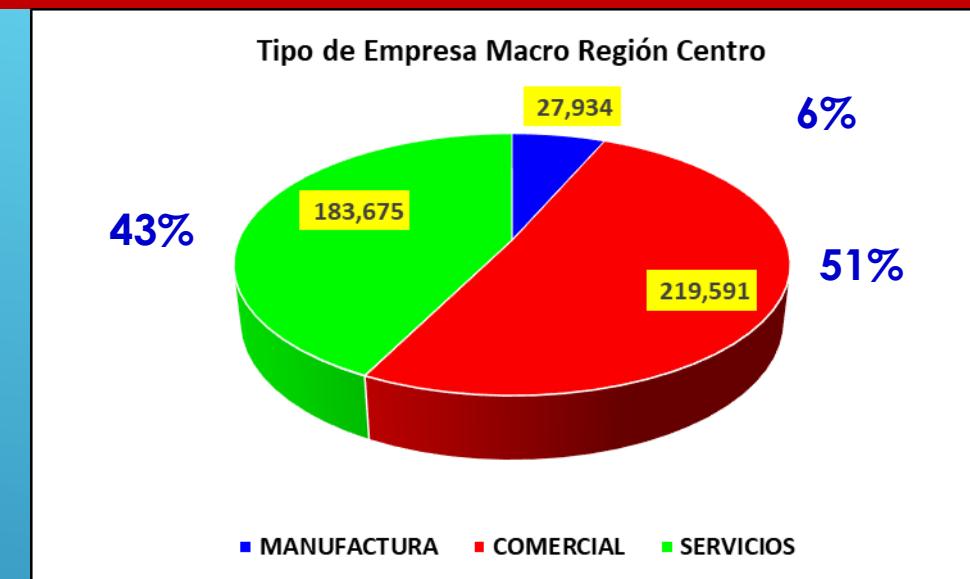
MACRO REGION CENTRO: POTENCIAL TURISTICO

REGION	TOTAL	SITIOS NATURALES	MANIFEST CULTURAL	REALIZAC TECNICAS	FOLKLORE	ACTIVID PROGRAM	EMPREND COMUNALES
ANCASH	301	172	87	33	6	0	3
HUANCAVELICA	27	22	4	1	0	0	0
HUANUCO	27	18	9	0	0	0	0
ICA	116	18	55	13	21	9	0
JUNIN	92	42	43	4	3	0	0
REGION LIMA	306	96	127	9	40	34	0
PASCO	223	74	90	30	9	20	0
UCAYALI	59	25	21	1	9	3	0
TOTAL	1151	467	436	91	88	66	3



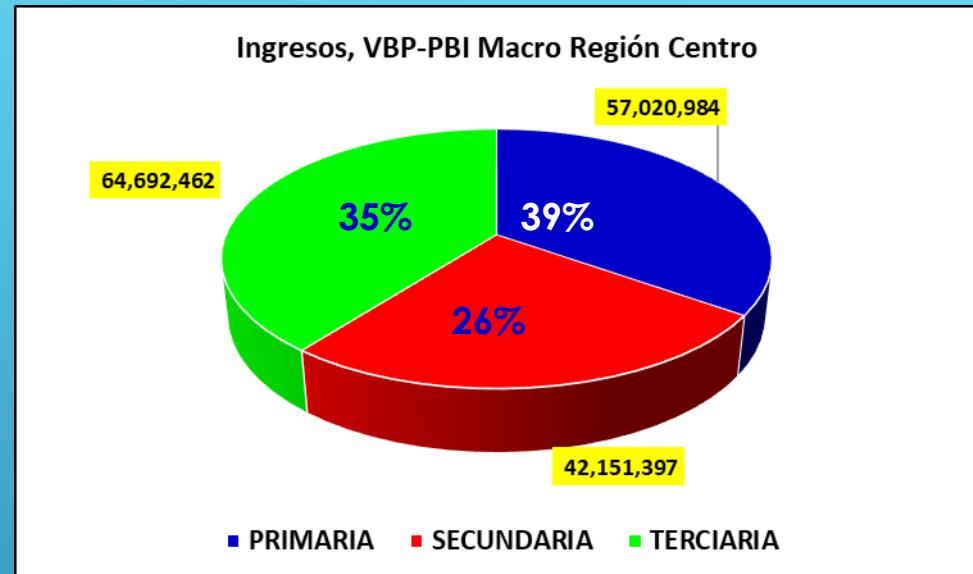
MACRO REGION CENTRO: POTENCIAL EMPRESARIAL

REGION	EMPRESAS TOTAL	TAMAÑO DE EMPRESA					
		MICRO	%	PEQUEÑA	%	M GRANDE	%
ANCASH	86,708	85,261	98.3	1,327	1.5	120	0.1
HUANCAYA	15,502	15,360	99.1	134	0.9	8	0.1
HUANUCO	47,651	46,841	98.3	736	1.5	74	0.2
ICA	75,127	73,473	97.8	1,434	1.9	220	0.3
JUNIN	109,358	107,818	98.6	1,345	1.2	195	0.2
REGION LIMA	75,615	74,523	98.6	965	1.3	130	0.2
PASCO	17,927	17,615	98.3	289	1.6	23	0.1
UCAYALI	46,418	45,227	97.4	1,025	2.2	166	0.4
TOTAL	474,306	466,118	98.3	7,255	1.5	936	0.2

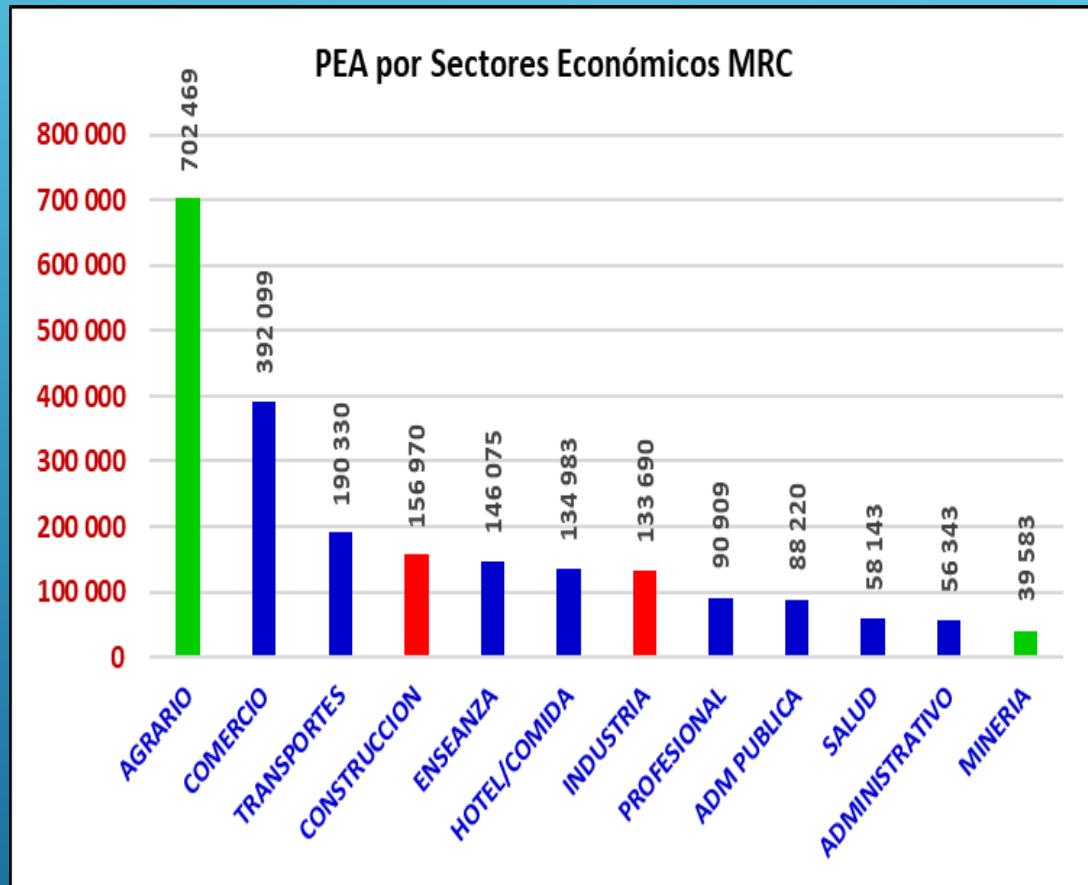


MACRO REGION CENTRO: INGRESOS / PBI

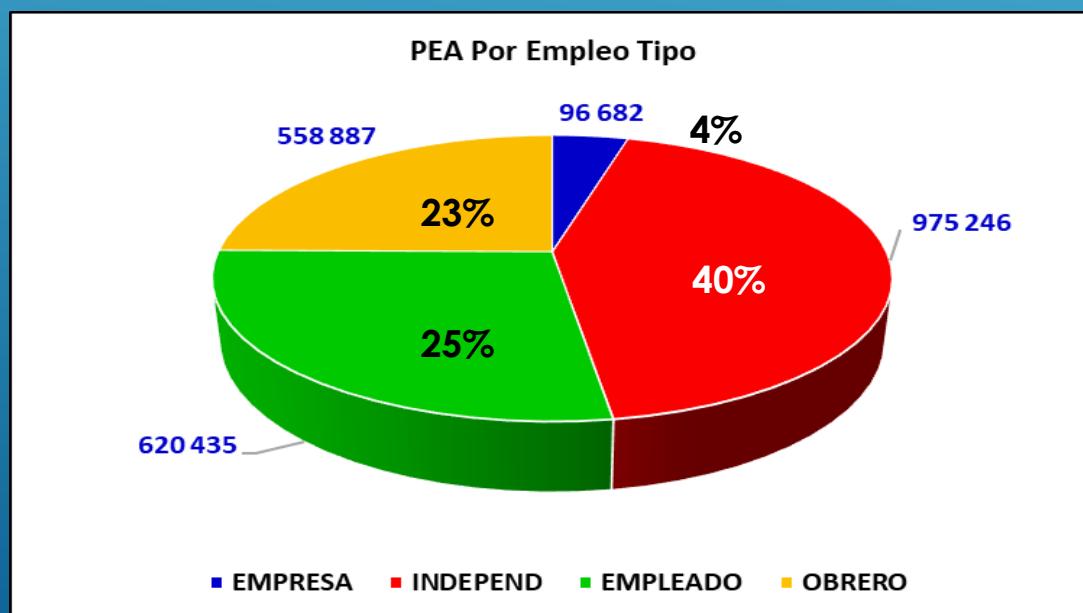
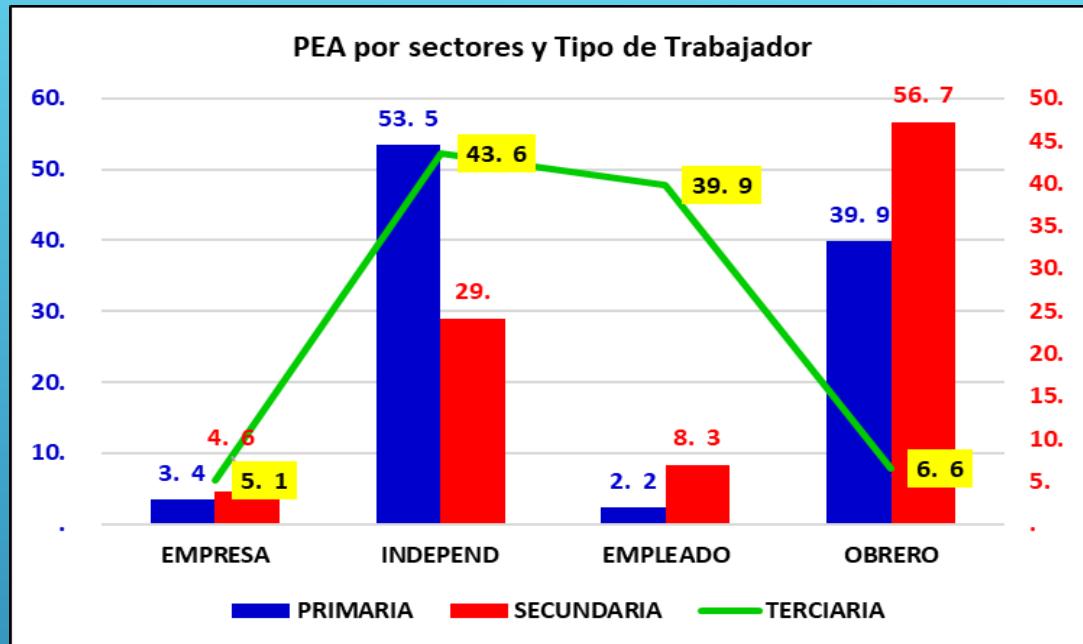
	TOTAL	PRIMARIO	%	SECUNDARIO	%	TERCIARIO	%
ANCASH	36 856 200	18,403,419	49.9	6,950,701	18.9	11,502,080	31.2
HUANCAVELICA	6 196 722	780,255	12.6	2,794,885	45.1	2,621,582	42.3
JUNIN	25 841 809	7,999,908	31.0	7,999,908	31.0	9,841,993	38.1
HUANUCO	9 813 543	122,305	1.2	2,401,765	24.5	7,289,473	74.3
ICA	40 312 423	12,382,016	30.7	13,262,554	32.9	14,667,853	36.4
REGION LIMA	27 113 630	11,856,211	43.7	6,317,530	23.3	10,234,997	37.7
PASCO	9 067 755	5,209,856	57.5	777,276	8.6	3,080,623	34.0
UCAYALI	7 367 653	267,014	3.6	1,646,778	22.4	5,453,861	74.0
TOTAL	162,569,735	57,020,984	35.1	42,151,397	25.9	64,692,462	39.8



MACRO REGION CENTRO: EMPLEO



Total	2'452,716 trabajadores
Primaria	742,052 30%
Secundaria	298,215 12%
Terciaria	1'281,417 52%



INFRAESTRUCTURA VIAL MULTIMODAL MRC

Departamento	Longitud total	Nacional				Departamental				Vecinal			
		Total	Asfaltado	%	No Asfaltado	Total	Asfaltado	%	No Asfaltado	Total	Asfaltado	%	No Asfaltado
Perú	173 058	27 041	22,600	84. 0	4,441	27 947	4,661	16. 6 0	23,286	118 070	2,808	2. 3 0	115,262
Macro Región Centro	56 220	9 719	7 237	74. 0	2 482	9 675	883	9. 1 0	8 792	36 826	791	2. 1 0	36 035
Porcentaje %	32%	17. 3				17. 2				65. 5			
Áncash	10 738	1 881	1,432	76.1	450	1 223	527	43.1	696	7 634	118	1.5	7,516
Huancavelica	8 244	1 446	1,188	82.1	258	2 002	21	1.1	1,981	4 796	1	0.0	4,795
Huánuco	7 861	1 313	925	70.5	387	772	9	1.2	763	5 776	81	1.4	5,695
Ica	3 646	697	683	98.0	14	743	49	6.6	694	2 206	182	8.3	2,024
Junín	12 022	1 782	1,062	59.6	720	1 125	77	6.8	1,049	9 115	240	2.6	8,875
Lima	7 604	1 685	1,358	80.6	327	1 610	160	10.0	1,449	4 309	154	3.6	4,155
Pasco	3 597	588	367	62.4	221	913	35	3.8	878	2 096	13	0.6	2,083
Ucayali	2 508	327	223	68.3	104	1 287	6	0.4	1,281	895	2	0.3	893

Areropuertos MRC	
Región	Unidad
Áncash	1
Huancavelica	0
Huánuco	2
Ica	1
Junín	2
Región Lima	0
Pasco	0
Ucayali	3
Total	9

Ferrocarriles Macro Región Centro	
Ferrocarril Huancayo-Huancavelica	
Locomotora, autovagón y autocarril	5
Coche de pasajeros	7
Vagón de carga	17
Ferrovías Central Andina Lima-Pasco -Junin	
Locomotora, autovagón y autocarril	46
Coche de pasajeros	24
Vagón de carga	1 170

Año y departamento	Total	Terminal portuario 1/	Multiboyas	Embarcadero 2/
Áncash	7	5	2	-
Ica	7	5	2	-
Lima y Callao	30	17	12	1



GRACIAS

**ING. CESAR GALVAN MALDONADO
CONSULTOR EN DESARROLLO
CELULAR: 968 137 565**