

AGRÍCOLA LA VENTA es una empresa peruana fundada en el año 2007, dedicada a la siembra, cosecha, empaque y distribución de productos agrícolas, principalmente Uva, Espárrago, Arándano, Granada y Palta. Cuenta con 991 Ha en producción y otras 660 Ha con potencial de desarrollo, además de tres plantas empacadoras, que al igual que los campos, están distribuidos en los valles de Ica y Huarmey, y las oficinas corporativas en la ciudad de Lima.

En el periodo de abril a junio de 2021, y acompañados por London Consulting Group, hemos desarrollado el proyecto de mejora operativa, con el objetivo de potenciar y promover una cultura de medición y enfoque a resultados, a través del desarrollo del Modelo de Gobierno, basado en el diseño e implementación de indicadores de gestión en las áreas clave de la compañía. El manejo del cambio, la dedicación de los miembros del equipo y la metodología aplicada y transferida durante el proyecto, fueron la base para el logro de los objetivos planteados, dentro de los que se destacan los siguientes resultados:

CAMPO:

- Diseño de **13 herramientas e indicadores de gestión** de labores culturales y cosecha, llegando a **40 mediciones y visualizaciones con los drilldowns** en Microsoft Power BI, con actualización diaria y en línea.
- Depuración de **600 labores de campo, creando 69 grupos de Labores equivalentes**, para las mediciones y herramientas de CAMPO y PLANTA DE EMPAQUE.
- Normalización de los estándares de labores culturales de campo, creándolos e ingresándolos al sistema ERP de la compañía en más de **120 registros, para los 5 cultivos clave**.
- Implementación de las **Juntas Semanales Operativas por área y cultivo** para la gestión y mejora de los indicadores, a través del análisis Causa-Raíz y el diseño de planes de acción específicos y medibles, promoviendo el Accountability de los equipos y líderes.
- Estandarización de la Base de Datos de **Planeación de Jornales y Labores de Campo**.

PACKING:

- Diseño de **7 herramientas e indicadores de gestión** de labores de empaque y producción, llegando a **28 mediciones y visualizaciones con los drilldowns** en Microsoft Power BI, con actualización diaria y en línea.
- Desarrollo de los **factores de equivalente para las cajas empacadas en mas de 600 presentaciones** del portafolio de productos.

FINANZAS:

- Diseño de **3 herramientas e indicadores de gestión** de costos y gastos, contribución marginal y utilidad bruta en Microsoft Power BI, con actualización en línea.

GENERALES:

- Entrenamiento y capacitación al equipo de TI, para diseñar indicadores y herramientas usando POWER BI.
- Diseño de la Matriz de indicadores clave para las áreas de Logística y Comercial, para desarrollo interno.
- **25 usuarios capacitados y entrenados en Power BI**, para el análisis y gestión de los indicadores clave, generando planes de acción en pro del control y la gestión del costo y la productividad.

El proyecto, en esta primera fase, concluyó exitosamente dentro del periodo y objetivos acordados. Expresamos nuestra entera satisfacción por el trabajo realizado por **London Consulting Group**, y especialmente a los directores destacados para el desarrollo del proyecto, a quienes recomendamos como una firma profesional y altamente comprometida, que contribuye al cambio cultural y de transformación a buenas practicas de gestión empresarial a través de la implementación de su metodología.

Atentamente,



José Ángel Moya E
Apoderado - Gerente General
Agrícola La Venta S.A