IICA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA — OEA

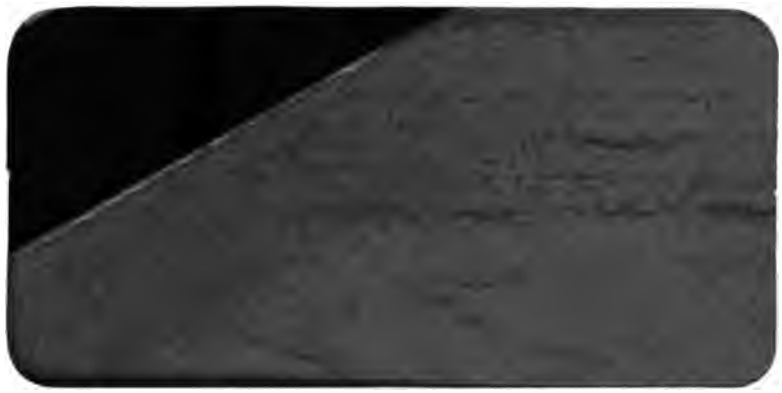
CENTRO REGIONAL CENTRAL
Y AGENCIA DE COOPERACION
TECNICA EN GUATEMALA

1a. Avenida 8-00 Zona 9, Apartado Postal 1815,
Guatemala, C. A. 01901.
Teléfonos: 610905 / 610915 / 610925 / 610935
Fax (502-2) 326795 y (502-2) 610955.
Correo Electrónico - <iicagt@uvg.edu.gt>

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN

Anexo 6

Perfil de Plan Estratégico
Representantes del CRC



Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
IICA

Anexo 6
Perfil de Plan Estratégico
Representantes del CRC

San José, Costa Rica, agosto 1-5, 1995

00003025

~~00000003~~

RESUMEN DEL PLAN ESTRATEGICO

CUADRO 1: Segmentación y Análisis Competitivo

Segmento	Bases de Competencia	Factores Claves de Exito	Competidores Principales
1. Capacitación	1.1 Actualidad temática 1.2 Calidad didáctica 1.3 Precio 1.4 Oportunidad	1.1.1 Acceso y análisis de información 1.2.1 Desarrollo de metodologías y material didáctico 1.2.2 Capacitación de instructores 1.3.1 Mantener precios bajos 1.4.1 Preveer demanda 1.4.2 Flexibilidad y capacidad de respuesta	- FAO - Ruta - Catie - ONG's - GTZ
2. Estudios y análisis	2.1 Actualidad temática 2.2 Calidad técnica 2.3 Oportunidad	2.1.1 Estudios en temas actuales, relevantes 2.2.1 Control de calidad de estudios 2.3.1 Publicación y entrega ágil y oportuna a clientes	- FAO - ONG's - CATIE - Universidades - Consultoras
3. Servicios administrativos	3.1 Precio 3.2 Agilidad y eficiencia admini. 3.3 Transparencia y seriedad 3.4 Respaldo técnico	3.1.1 Políticas de CATI's flexible 3.2.1 Trámites y procesos simples y flexibles 3.3.1 Respetar normas pactadas e información oportuna 3.4.1 Capacidad para movilizar recursos técnicos internos de apoyo	- ONO/PNUD - ONG's - CATIE

CUADRO 1: Segmentación y Análisis Competitivo (Cont.)

Segmento	Bases de Competencia	Factores Claves de Exito	Competidores Principales
4. Asesoría técnica	4.1 Calidad	4.1.1 Previsión de demanda y temas 4.1.2 Equipo técnico calificado e informado 4.1.3 Conocimiento de recursos humanos disponible	- RUTA - FAO - Consultoras
	4.2 Oportunidad	4.2.1 Flexibilidad/agilidad para movilizar información y recurso humano en función de demanda	- ONG's - GTZ
	4.3 Precio	4.3.1 Mantener precios bajos (bajar costos y utilizar recursos externos)	
5. Difusión de información técnica	5.1 Relevancia	5.1.1 Identificar y captar información sobre temas relevantes a agricultura en la región	- CATIE - RUTA
	5.2 Oportunidad	5.2.1 Acceso a la información 5.2.2 Canales ágiles y modernos de difusión	- CAC - SIECA
	5.3 Calidad	5.3.1 Control técnico de calidad de información	- FEDEPRICAP

CUADRO 2: Resumen de Posición Competitiva

Segmento	Posición Competitiva	Ventajas Competitivas Mayores	Desventajas Competitivas Mayores
1. Capacitación	Favorable	1.1 Actualidad temática 1.3 Precio	1.2 Calidad didáctica (capacidad de instructores)
2. Estudios y análisis	Favorable	2.1.1 Estudios en temas actuales, relevantes 2.3.1 Publicación y entrega ágil y oportuna a clientes	2.2.1 Control de calidad de estudios
3. Servicios administrativos	Strong	3.3.1 Respetar normas pactadas e información oportuna 3.4.1 Capacidad para movilizar recursos técnicos internos de apoyo	3.1.1 Políticas de CATI's flexible 3.2.1 Trámites y procesos simples y flexibles
4. Asesoría técnica	Strong	4.2.1 Flexibilidad/agilidad para movilizár información y recurso humano en función de demanda 4.3.1 Mantener precios bajos (bajar costos y utilizar recursos externos)	4.1.1 Previsión de demanda y temas 4.1.3 Conocimiento de recursos humanos disponible
5. Difusión de Información	Weak	5.1.1 Identificar y captar información sobre temas relevantes a agricultura en la región	5.2.2 Canales ágiles y modernos de difusión

Notas: Clear Leader, Strong, Favorable, Weak

CUADRO 3: Resumen de Estrategia por Segmento

Segmento	Clientes Principales	Productos/Servicios Principales	Ventajas Competitivas	Metas
1. Capacitación	Sector público: - MAG, otros ministerios - Inst. autonom. Sector Privado: - ING's - Gremios - Cámaras - Org. Campesi. - Cooperativas - Universidades	Capacitar en: - Políticas - Comercio y negociación - Tecnologías - Desarrollo institucional - Crédito-análisis financiero - Proyectos agropecuarios - Gestión agroempresarial - Políticas - Comercio y negociación - Desarrollo curricular	- Conocimiento de la demanda - Acceso a calidad técnica - Capacidad de respuesta - Documentación y materiales	- Al menos y equipo capacitado en el sector público y privado, en cada uno de los temas, en cada país - Haber desarrollado una masa crítica de instructores y materiales, en cada tema, en la región
2. Estudios y análisis	Sector público: - MAG, otros ministerios - Inst. autonom. Sector Privado: - ONG's - Gremios - Org. Campesi. - Cooperativas	Elaboración de estudios en: - Políticas económicas, sectoriales y comerciales - Competitividad - Cadenas agroalimentarias - Agroindustria rural - Desarrollo agrícola sostenible y competitivo - Desarrollo isntitucional y modernización del sector	- Conocimiento de la demanda - Acceso a calidad técnica - Agilidad para mobilizar recursos humanos - Precios competitivos	- Mantener una capacidad de análisis en la región - Realizar y difundir al menos un estudio regional en cada tema

CUADRO 3: Resumen de Estrategia por Segmento (Cont.)

Segmento	Clientes Principales	Productos/Servicios Principales	Ventajas Competitivas	Metas
3. Servicios administrativos	Sector público: - MAG, otros ministerios - Inst. autonom. Otros: - Org. Interna. - ONG's - Fundaciones - Gremios	- Administrar y/o participar en proyectos con recursos externos	- Transparencia y seriedad - Respaldo técnico - Agilidad operativa	- Incrementar un 50% en la captación de recursos externos - Incrementar proporcionalmente la participación técnica en los proyectos
4. Asesoría técnica	Sector público: - MAG, otros ministerios - Inst. autonom.	Asesoramiento técnico en: - Análisis de políticas y competitividad - Comercio y negociaciones - Tecnologías para agricultura sostenible - Recursos naturales - Desarrollo institucional - Sanidad agropecuaria - Sistemas de información comercial	- Conocimiento de la demanda - Acceso a calidad técnica - Agilidad para mobilizar recursos humanos - Precios competitivos	- Mantener una capacidad de análisis y asesoramiento para el sector público y privado, en cada uno de los remas, en la región
	Sector privado: - ONG's - Gremios - Org. campesi. - Cooperativas - Universidades	Asesoramiento técnico en: - Crédito no tradicional - Elaboración de proyectos agropecuarios - Gestión agroempresarial - Mecanismos de comercialización - Desarrollo curricular		

CUADRO 4: Cambios Apoyo y Coordinación Institucional Requeridos

Cambios, Apoyo y Coordinación Requeridos	Justificación	Unidad(es) Afectada(s)
1. Redefinir el rol de la Sede Central referente a: - Políticas generales institucionales - Apoyo técnico a las regiones - Información y control	1. Mayor impacto de la institución en la región y mayor satisfacción de los clientes	1. La Sede Central y sus dependencias, los centros regionales y las ACT's.
2. Descentralización efectiva de la administración y servicios técnicos - Operativa - Adminstrativa - Recursos humanos y financieros	2. Reducción en los costos operacionales y mayor competitividad del IICA	
3. Modernización administrativa en: - sistema de información gerencial - sistema contable y financiero - sistema de seguimiento, evaluación y control	3. Lograr mayor agilidad operativa y. eficiencia operacional	
4. Flexibilización de las políticas de los CATI's	4. Lograr mayor competitividad y flexibilidad de la institución para aumentar la captación de recursos externos y satisfacción de los clientes	
5. Privatizar todos los servicios no esenciales para las actividades "coro" de la institución	5. Reducir costos y mayor eficiencia institucional	

REGION CENTRAL

SEGMENTOS ESTRATEGICOS

1. CAPACITACION
2. SERVICIOS ADMINISTRATIVOS
3. ESTUDIOS Y ANALISIS
4. ENTREGA (DIFUSION) DE INFORMACION
5. ASESORIA TECNICA

ANALISIS DE SEGMENTOS ESTRATEGICOS
CENTRO REGIONAL CENTRAL (GRUPO B)

SEGMENTOS	BASES DE COMPETENCIA	FACTORES CLAVES DE EXITO	COMPETIDORES PRINCIPALES
1.CAPACITACION	A) ACTUALIDAD TEMATICA	A) ACCESO Y ANALISIS DE INFORMACION	-FAO -RUTA -CATIE -ONG'S -GTZ
	B) CALIDAD DIDACTICA	B.1) DESARROLLO DE METODOLOGIAS Y MATERIAL DIDACTIVO	
		B.2) CAPACITACION INTRUCTORES	
	C) PRECIO	C) MANTENER PRECIOS BAJOS (REC. EXTERNOS/ BAJOS COSTOS)	
	D) OPORTUNIDAD	D.1) PREVER DEMANDA	
		D.2) FLEXIBILIDAD Y CAPACIDAD DE RESPUESTA	

ANALISIS DE SEGMENTOS ESTRATEGICOS
CENTRO REGIONAL CENTRAL (GRUPO B)

SEGMENTOS	BASES DE COMPETENCIA	FACTORES CLAVES DE EXITO	COMPETIDORES PRINCIPALES
2. SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	A) PRECIO	A) POLITICAS DE CATI'S FLEXIBLESION	-ONU/PNUD -ONG'S -CATIE
	B) AGILIDAD Y EFICIENCIA OPERATIVA	B) TRAMITES PROCESOS SIMPLES Y DESCENTRALIZADOS	
	C) TRANSPARENCIA Y SERIEDAD	C) RESPETO A NORMAS PACTADAS E INFORMACION OPORTUNA	
	D) RESPALDO	D) CAPACIDAD PARA MOVILIZAR RECURSOS TECNICOS INTERNOS DE APOYO	

ANALISIS DE SEGMENTOS ESTRATEGICOS
CENTRO REGIONAL CENTRAL (GRUPO B)

SEGMENTOS	BASES DE COMPETENCIA	FACTORES CLAVES DE EXITO	COMPETIDORES PRINCIPALES
3. ESTUDIOS Y ANALISIS	A) ACTUALIDAD TEMATICA	A) ESTUDIOS FOCALIZADOS EN TEMAS ACTUALES Y RELEVANTES	-FAO -ONG'S -CATIE -UNIVERSIDADES -CONSULTORAS
	B) CALIDAD TECNICA	B) CONTROL DE CALIDAD DE ESTUDIOS	
	C) OPORTUNIDAD	C) PUBLICACION Y/O ENTREGA AGIL Y OPORTUNA DE ESTUDIOS A CLIENTES	

ANALISIS DE SEGMENTOS ESTRATEGICOS
CENTRO REGIONAL CENTRAL (GRUPO B)

SEGMENTOS	BASES DE COMPETENCIA	FACTORES CLAVES DE EXITO	COMPETIDORES PRINCIPALES
4. ENTREGA (DIFUSION) DE INFORMACION TECNICA	A) RELEVANCIA	A) INDENTIFICAR Y CAPTAR INFORMACION SOBRE TEMAS RELEVANTES A AGRICULTURA REGIONAL	-CATIE -RUTA -CAC -SIECA -FEDEPRICAP
	B) OPORTUNIDAD	B) ACCESO A LA INFORMACION DE DIFUSION (ELECTRONICA)	
	C)CALIDAD	C) CONTROL TECNICO DE CALIDAD DE INFORMACION	

ANALISIS DE SEGMENTOS ESTRATEGICOS
CENTRO REGIONAL CENTRAL (GRUPO B)

SEGMENTOS	BASES DE COMPETENCIA	FACTORES CLAVES DE EXITO	COMPETIDORES PRINCIPALES
5. ASESORIA TECNICA	A) CALIDAD	A.1) PREVISION DE DEMANDA EXTERNA A.2) EQUIPO TECNICO/ PROFESIONAL DE CALIDAD (CALIFICADO) DE IICA Y ENTORNO (NACIONAL/REGIONAL) E INFORMADO	-FAO -RUTA -CONSULTORAS -ONG'S -GTZ
	B) OPORTUNIDAD	B) FLEXIBILIDAD AGILIDAD PARA MOVILIZAR INFORMACION Y RECURSOS HUMANO EN FUNCION DE DEMADA	
	C) PRECIO	C) MANTENER PRECIOS BAJOS (REC. EXTERNOS/ BAJAR COSTOS)	

Evaluation of competitive position

REGION CENTRAL

SEGMENTO ESTRATEGICO : CAPACITACION

	WEIGHT	IICA	COMP. #1 RUTA	COMP # 2 CATIE	COMP #3 ONG´S	COMP #4 FAO	COMP #5 GTZ
KSF # 1 Información de actualidad	0.15	5	5	5	3	5	5
KSF # 2 Desarrollo de metodogias y materiales	0.25	4	3	5	3	4	4
KSF # 3 Capacitación de Instructores	0.25	3	2	5	4	3	4
KSF # 4 Precios Bajos	0.10	5	5	3	5	5	5
KSF # 5 Previsión Demanda, Capacidad Respuesta	0.25	4	5	5	5	3	4
TOTALS	1.00	4.0	3.75	4.80	3.95	3.75	4.25
		3	5	1	4	5	2

Evaluation of competitive position

REGION CENTRAL

SEGMENTO ESTRATEGICO : SERVICIOS ADMINISTRATIVOS

	WEIGHT	IICA	COMP. #1 PNUD	COMP # 2 ONG´S	COMP #3 CATIE	COMP #4	COMP #5
KSF # 1Políticas CATI´s	0.40	3	5	2	4		
KSF # 2 Procesos Simples Descentralizados	0.20	4	3	5	4		
KSF # 3 Cumplimiento Normas Pacta Informes Oportunos	0.20	5	5	3	4		
KSF # 4 Capacidad para movilizar recursos técnicos de apoyo	0.20	5	2	2	4		
KSF # 5							
TOTALS	1.00	4.0	4.0	2.8	4.0		
		1	1	4	1		

Evaluation of competitive position

REGION CENTRAL

SEGMENTO ESTRATEGICO : ESTUDIOS Y ANALISIS

	WEIGHT	IICA	COMP. #1 FAO	COMP # 2 CATIE	COMP #3 ONG´S	COMP #4 CONSULT	COMP #5 UNIV.
KSF # 1 Estudios en Témas Actuales	0.30	4	5	4	3	5	3
KSF # 2 Control de Calidad Estudios	0.30	3	3	3	2	4	3
KSF # 3 Entrega Agil y oportuna	0.40	4	4	4	4	5	3
KSF # 4							
KSF # 5							
TOTALS	1.00	3.7	4.6	3.7	3.1	4.7	3.0
		3	2	3	5	1	6

Evaluation of competitive position

REGION CENTRAL

SEGMENTO ESTRATEGICO : DIFUSION DE INFORMACION

	WEIGHT	IICA	COMP. #1 RUTA	COMP # 2 CATIE	COMP #3 CAC	COMP #4 SIECA	COMP #5 FEDEPRICAP
KSF # 1 Detección Témas Relevantes	0.20	5	5	4	5	4	5
KSF # 2 Agilidad en acceso a información	0.40	4	5	4	4	4	4
KSF # 3 Canales Agiles y modernos de difusión	0.40	3	4	4	4	4	4
KSF # 4							
KSF # 5							
TOTALS	1.00	3.8	4.6	4.0	4.2	4.0	4.2
		6	1	4	2	4	2

Evaluation of competitive position

REGION CENTRAL

SEGMENTO ESTRATEGICO : ASESORIA TECNICA

	WEIGHT	IICA	COMP. #1 FAO	COMP # 2 CONSULT	COMP #3 ONG´S	COMP #4 RUTA	COMP #5 GTZ
KSF # 1 Previsión de Demanda	0.15	4	3	3	3	5	3
KSF # 2 Equipo Profesional Calificado	0.30	4	3	4	3	5	4
KSF # 3 Agilidad para Movilizar Recursos Humanos	0.20	5	3	5	4	5	4
KSF # 4 Precios Bajos	0.20	5	5	2	3	5	5
KSF # 5 Banco de Información sobre Recursos Humanos	0.15	2	4	3	3	5	3
TOTALS	1.00	4.1	3.55	3.5	3.2	5.0	3.9
		2	4	5	6	1	3

Summary of competitive position

REGION CENTRAL

Strategic Segment	Competitive Position (*)	Major competitive strengths	Major Competitive Weaknesses
CAPACITACION	F	1 Y 4	3
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	S	1	2
ESTUDIOS Y ANALISIS	F	3	2
ASESORIA TECNICA	s	2	1
DIFUSION DE INFORMACION	W	2	1

(*) **C**lear leader, **S**trong, **F**avorable, **D**efendable, **W**eak

SELECCION DE ESTRATEGIA Y PLAN DE ACCION
CENTRO REGIONAL CENTRAL

SGMNTS ESTRATE.	CLIENTELA OBJETIVO	PRODUCTOS/ SERVICIOS OBJETIVO	AREAS DE COMPETITIVA	METAS	ACCIONES REQUERIDAS	RECUR. REQUER.
CAPACI-TACION	Sector Público: - MAG y Otros Ministerios - Instituciones Autónomas Sector Privado: - ONGs - Gremios - Cámaras - Org. campe. - Cooperativas - Universidades	Capacitar en: - Políticas - Comercio y Negociación - Tecnologías - Desarrollo Institucional - Crédito y Análisis Financieros - Proyectos Agropecuarios - Gestión Agroempresarial - Políticas - Comercio y Negociación - Desarrollo currricular	- Conocimiento de la demanda - Acceso a calidad técnica - Capacidad de respuesta - Documentacion y materiales	- Al menos un equipo capacitado, en el sector público y privado, en cada uno de los temas, en cada país - Haber desarrollado una masa crítica de instructores y materiales, en cada tema, en la región	- Priorizar la demanda - Conformar equipos básicos de capacitación por tema - Captación de recursos - Alianzas estrategicas	- Fondos externos - Gente - Formación

ASESORIA TECNICA	Sector Público Agropecuario: - MAG - Instituciones Autónomas Sector Privado: - ONGs - Gremios - Org. campe. - Cooperativas - Universidades	Asesoramiento técnico participativo en: - Análisis de políticas y competitividad - Comercio y negociaciones - Tecnologías para agricultura sostenible - Recursos naturales - Desarrollo Institucional - Sanidad agropecuaria - Sistemas de información comercial - Crédito no tradicional - Elaboración de Proyectos Agropecuarios - Gestión Agroempresarial - Mecanismos de comercialización - Desarrollo currricular	- Conocimiento de la demanda - Acceso a calidad técnica - Agilidad para mobilizar recursos humanos - Precios competitivos	- Mantener una capacidad de análisis y asesoramiento para el sector público y privado, en cada uno de los temas, en la región	- Priorizar la demanda - Conformar equipos básicos de asesoría técnica por tema - Captación de recursos - Alianzas estrategicas	- Fondos externos - Gente - Formación

SGMNTS ESTRATE.	CLIENTELA OBJETIVO	PRODUCTOS/ SERVICIOS OBJETIVO	AREAS DE VENTAJA COMPETITIVA	METAS	ACCIONES REQUERIDAS	RECUR. REQUER.
ESTUDIOS Y ANALISIS	Sector Público Agropecuario: - MAG - Instituciones Autónomas Sector Privado: - ONGs - Gremios - Org. campe. - Cooperativas	Elaboración de estudios y análisis en: - Políticas económicas, sectoriales y comerciales - Competitividad - Cadenas agro-alimentaria - Análisis de riesgo en sanidad agro-pecuaria - Agroindustria rural - Desarrollo agrícola sostenible y economía campesina - Desarrollo institucional y modernización del sector	- Conocimiento de la demanda - Acceso a calidad técnica - Agilidad para mobilizar recursos humanos - Precios competitivos	- Mantener una capacidad de análisis en la región - Realizar y difundir al menos un studio regional en cada tema	- Priorizar la demanda - Asignar los recursos técnicos para cada uno de los estudios - Captación de recursos - Alianzas estrategicas	- Fondos externos

SGMNTS ESTRATE.	CLIENTELA OBJETIVO	PRODUCTOS/ SERVICIOS OBJETIVO	AREAS DE VENTAJA COMPETITIVA	METAS	ACCIONES REQUERIDAS	RECUR. REQUER.
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y TECNICOS	- MAG - Instituciones Autónomas - Organismos Internacionales - ONGs - Fundaciones - Gremios	- Administrar y/o participar en proyectos con recursos externos	- Transparencia y seriedad - Respaldo técnico - Agilidad operativa	- Incrementar un 50% en la captación de recursos externos - Incrementar proporcionalmente la participación técnica en los proyectos	- Flexibilizar politica de los CATI's - Flexibilizar políticas de alianzas con organismos financieros - Lobby - Consolidar capacidades de elaborar proyectos bancables	- Recursos de preinversión para asegurar coparticipación en proyectos

CAMBIOS REQUERIDOS

I. REDEFINIR EL ROL DE LA SEDE CENTRAL

- POLITICAS GENERALES
- APOYO TECNICO
- INFORMACION Y CONTROL

II. DESCENTRALIZACION EFECTIVA DE LA ADMINISTRACION Y SERVICIOS TECNICOS

- OPERATIVA
- ADMINISTRATIVA
- RECURSOS HUMANOS Y FINANCIEROS

III. MODERNIZACION ADMINISTRATIVA Y CONTABLE

IV. FLEXIBILIACION DE LAS POLITICAS DE LOS CATI's

RESULTADOS ESPERADOS

I. MAYOR IMPACTO DE LA INSTITUCION EN LA REGION

II. REDUCCION DE COSTOS

III. MAYOR AGILIDAD OPERATIVA

IV. MAYOR CAPTACION DE RECURSOS EXTERNOS

RIESGOS

I. DISCONTINUIDAD DEL APOYO TECNICO DE LA SEDE A LA REGION

II. PERDIDA DE COHERENCIA INSTITUCIONAL

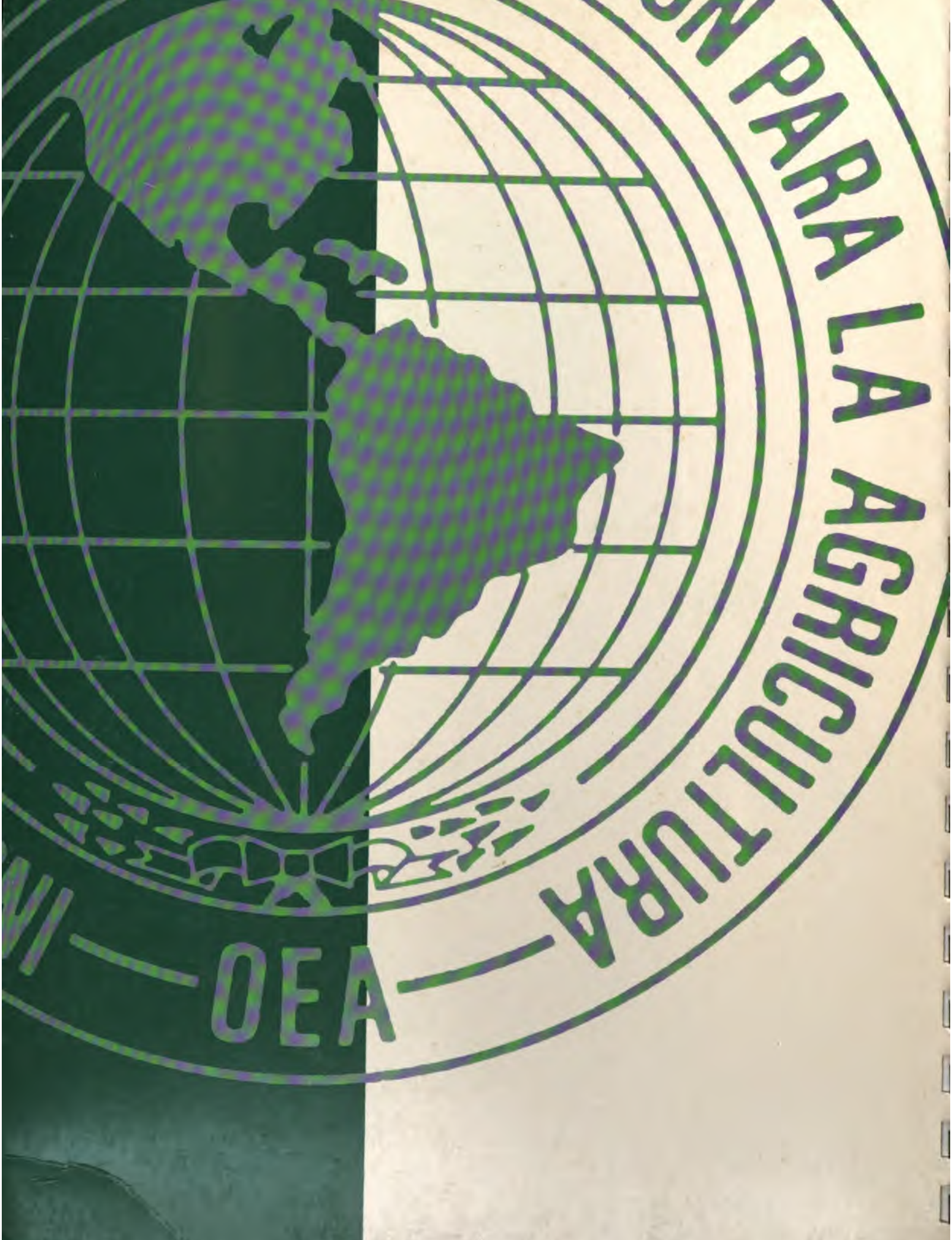
III. LENTITUD Y DESORDEN TRANSITORIO EN LOS PROCEDIMIENTOS CONTABLES

IV. INCONSISTENCIAS EN FLUJOS DE DESEMBOLSOS SI LA FLEXIBILIZACION ES MAL DISEÑADA O MAL ENTENDIDA

PROPUESTAS DE CAMBIOS		
QUE	COMO	CUANDO
1. DESCENTRALIZACION 1.1 Descentralizar la toma de decisiones para la aprobación de instrumentos de cooperación técnica • proyectos • acciones de coyuntura • acciones de apoyo administrativo • convenios 1.2 Asignación central del monto global por región/país y aprobación descentralizada de programas operativos y transferencias (descentralizar OGM2 al 9)	- Delegar a la Dirección del Centro Regional la responsabilidad y autoridad de la aprobación de instrumentos de cooperación técnica, programas operativos y transferencias entre proyectos regionales y entre OGM1 al 9 - Delegar en las ACT's la responsabilidad y autoridad de la aprobación de programas operativos y transferencias entre proyectos nacionales y entre OGM1 al 9, así como de los CATI's generados, correspondiente a la ACT y acciones de coyuntura con recursos de la oficina - Conformar la unidad regional de planificación, programación y proyectos • Asignar y transferir los recursos humanos y financieros • Adecuación y simplificación de los procedimientos operativos	1. Hasta diciembre de 1995

PROPUESTAS DE CAMBIOS		
QUE	COMO	CUANDO
2. MODERNIZACION		
2.1 Cambio del sistema contable y financiero a sistema administrativo y gerencial	- Aplicación de software moderno, o desarrollo de un nuevo sistema	- Ya
2.2 Simplificación, agilización y automatización del sistema de supervisión y seguimiento	- Culminar la revisión y el diseño del nuevo sistema de supervisión y seguimiento por parte de la DIPRAT, acorde del nuevo modelo institucional descentralizado	- Octubre de 1995
2.3 Simplificación, agilización y automatización del sistema de información y comunicación	- Aplicación de las recomendaciones del PESI - Asignación de recursos financieros y apoyo técnico para la renovación de equipos, establecimiento de redes locales y conección	- Primer semestre del 96 - 1996
2.4 Simplificación, agilización y automatización de los procedimientos de contratación de recursos humanos	- Realizar evaluación del sistema actual e implementar cambios pertinentes	- Diciembre 1995

PROPUESTAS DE CAMBIOS		
QUE	COMO	CUANDO
2.5 Cambiar el sistema de evaluación de personal	- Establecer un sistema de evaluación, acorde con los estilos modernos gerenciales que se están implementando en el IICA	- Primer semestre de 1996
2.6 Establecer una capacidad técnica, ágil, multidisciplinaria y coherente en la Sede Central de apoyo a las acciones de cooperación técnica	- Consolidación de las Direcciones de Areas y Servicios Especializados en un equipo multidisciplinario de apoyo técnico a la acción hemisférica, regional y nacional	- Diciembre 1995


IN
OEA
ON PARA LA AGRICULTURA