

## ANEXO 9.

### METODOLOGIA PARA LA PRIORIZACION DE ESTRATEGIAS Y VALORACION DE ESTRATEGIS

Tabla. Impacto estratégico y beneficios

| No. | DESCRIPCIÓN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1   | Minima contribución (minimo de 30% proyectado) de mejora de la capacidad de la organización frente a las nuevas necesidades de las partes interesadas. Aporte a los objetivos del cliente y financieros de la organización. Impacto positivo en la imagen de la empresa. Grado en el que la estrategia permite que la empresa capitalice las fortalezas, superre las debilidades, aproveche las oportunidades y evite las amenazas.          |
| 3   | Media contribución (30 al 60% de los proyectado) de mejora de la capacidad de la organización frente a las nuevas necesidades de las partes interesadas. Aporte a los objetivos del cliente y financieros de la organización. Impacto positivo en la imagen de la empresa. Grado en el que la estrategia permite que la empresa capitalice las fortalezas, superre las debilidades, aproveche las oportunidades y evite las amenazas.        |
| 9   | Contribución satisfactoria (superior al 60% proyectado) de mejora de la capacidad de la organización frente a las nuevas necesidades de las partes interesadas. Aporte a los objetivos del cliente y financieros de la organización. Impacto positivo en la imagen de la empresa. Grado en el que la estrategia permite que la empresa capitalice las fortalezas, superre las debilidades, aproveche las oportunidades y evite las amenazas. |

Tabla. Exigencia de recursos

| No. | DESCRIPCIÓN                                                                                                                                                               |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9   | Recursos estimados inferiores al 10% de la cuantía disponible calculada.<br>Cuantía disponible para inversiones= $(0,75 \times \text{Activo corriente}) - \text{Pasivo}$  |
| 3   | Recursos estimados entre el 10% y 60% de la cuantía disponible calculada.<br>Cuantía disponible para inversiones= $(0,75 \times \text{Activo corriente}) - \text{Pasivo}$ |
| 1   | Recursos estimados superiores al 60% de la cuantía disponible calculada.<br>Cuantía disponible para inversiones= $(0,75 \times \text{Activo corriente}) - \text{Pasivo}$  |

Tabla. Capacidad organizacional y probabilidad de alcanzar los beneficios

| No. | DESCRIPCIÓN                       |
|-----|-----------------------------------|
| 1   | Muy improbable                    |
| 3   | Medianamente probable (31% - 60%) |
| 9   | Muy Posible                       |

| ESTRATEGIAS                                                                                                                                                                                                                                          | VALORACION |     |   |     |   |     | PRIORIDAD |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----|---|-----|---|-----|-----------|
| Implementar SIGUES® (Sistema Integrado de Gestión Único y Estratégico hacia la Sostenibilidad).                                                                                                                                                      | 9          | 0,5 | 3 | 0,3 | 9 | 0,2 | 7,2       |
| Desarrollar el modelo gestión basado en competencias                                                                                                                                                                                                 | 3          | 0,5 | 9 | 0,3 | 3 | 0,2 | 4,8       |
| Reorganización de funciones, responsabilidades y rendición de cuentas al interior de la organización.                                                                                                                                                | 3          | 0,5 | 9 | 0,3 | 3 | 0,2 | 4,8       |
| Estructurar e implementar actividades de bienestar para el personal de la organización                                                                                                                                                               | 3          | 0,5 | 9 | 0,3 | 3 | 0,2 | 4,8       |
| Estructurar programa de gestión del conocimiento                                                                                                                                                                                                     | 9          | 0,5 | 9 | 0,3 | 9 | 0,2 | 9         |
| Desarrollar el PAMI (Programa de Aseguramiento y mantenimiento de Infraestructura)                                                                                                                                                                   | 3          | 0,5 | 3 | 0,3 | 3 | 0,2 | 3         |
| Estructurar el proceso comercial                                                                                                                                                                                                                     | 3          | 0,5 | 3 | 0,3 | 9 | 0,2 | 4,2       |
| Estructurar como productos nuevos: el software para control de contratistas y formación virtual en plataforma moodle                                                                                                                                 | 9          | 0,5 | 3 | 0,3 | 9 | 0,2 | 7,2       |
| Estructurar el proceso de planeación y prestación del servicio                                                                                                                                                                                       | 3          | 0,5 | 3 | 0,3 | 9 | 0,2 | 4,2       |
| Desarrollar programa de control de proveedores externos                                                                                                                                                                                              | 3          | 0,5 | 3 | 0,3 | 9 | 0,2 | 4,2       |
| Plan de mercadeo en redes sociales                                                                                                                                                                                                                   | 9          | 0,5 | 9 | 0,3 | 3 | 0,2 | 7,8       |
| Estructurar alianza estratégica con Qia Seguros Ltda                                                                                                                                                                                                 | 9          | 0,5 | 9 | 0,3 | 3 | 0,2 | 7,8       |
| Estructurar un programa de diversificación de mercado internacional, inicialmente hacia Perú                                                                                                                                                         | 9          | 0,5 | 3 | 0,3 | 9 | 0,2 | 7,2       |
| Estructurar una campaña comercial asertiva para promocionar y comercializar ante nuestros clientes ARL, nuestros servicios específicos en implementación del Decreto 1072 de 2015, Cambios en el RUC y Cambios en las Normas de Sistemas de Gestión. | 9          | 0,5 | 3 | 0,3 | 9 | 0,2 | 7,2       |
| Fortalecer las relaciones con las directivas y ejecutivos comerciales de las ARL.                                                                                                                                                                    | 9          | 0,5 | 3 | 0,3 | 9 | 0,2 | 7,2       |
| Estructurar programa de retención y fidelización de clientes                                                                                                                                                                                         | 3          | 0,5 | 3 | 0,3 | 3 | 0,2 | 3         |
| Estructurar un programa de mejora de la estructura de costos                                                                                                                                                                                         | 3          | 0,5 | 3 | 0,3 | 3 | 0,2 | 3         |
| Ampliar el margen de contribución del producto                                                                                                                                                                                                       | 9          | 0,5 | 9 | 0,3 | 3 | 0,2 | 7,8       |
| Capitalizar la Compañía                                                                                                                                                                                                                              | 9          | 0,5 | 1 | 0,3 | 3 | 0,2 | 5,4       |