

SEQ CONSULTORES LTDA
CUADRO DE MANDO INTEGRAL
2016



ITEM	PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	ESTRATEGIA	INDICADOR	META					FORMULA	PROCESOS ASOCIADOS	RESPONSABLES
					2016	2017	2018	2019	2020			
1	FINANCIERA	AUMENTAR UTILIDAD	Plan Estratégico Comercial	AUMENTO DE UTILIDAD PARA LOS ACCIONISTAS	Línea base	15%	19%	22%	25%	$\%UT=(UTILIDAD\ ACTUAL - UTILIDAD\ AÑO\ ANTERIOR)/UTILIDAD\ AÑO\ ANTERIOR$	PLANEACION ESTRATEGICA	ERNESTO RAMOS PAREDES MAGALI CEPEDA
2	FINANCIERA	AUMENTAR INGRESOS	Plan Estratégico Comercial	AUMENTO DE INGRESOS	Línea base	15%	19%	22%	25%	$\%ING=((INGRESOS\ ACTUAL - INGRESOS\ ANTERIOR)/INGRESOS\ ANTERIOR)*100$	PLANEACION ESTRATEGICA COMERCIAL PRESTACION DEL SERVICIO PLANEACION DEL SERVICIO HSEQ	ERNESTO RAMOS PAREDES RUBY LOPEZ CONSULTORES JULIO CESAR ARDILA
3	FINANCIERA	AUMENTAR EBITDA	Plan Estratégico Comercial	AUMENTO DE EBITDA	Línea base	11.5%	15.9%	20%	23.1%	$EBITDA=(EBITDA\ ACTUAL - EBITDA\ ANTERIOR)/EBITDA\ ANTERIOR)*100$	PLANEACION ESTRATEGICA COMERCIAL PRESTACION DEL SERVICIO PLANEACION DEL SERVICIO HSEQ	ERNESTO RAMOS PAREDES RUBY LOPEZ CONSULTORES JULIO CESAR ARDILA

ITEM	PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	ESTRATEGIA	INDICADOR	META					FORMULA	PROCESOS ASOCIADOS	RESPONSABLES
					2016	2017	2018	2019	2020			
1	CLIENTE	AUMENTAR LA SATISFACCION DEL CLIENTE	Estructurar programa de retención y fidelización de clientes	ISC	Línea base	95%	95%	95%	95%	ISC	PLANEACION DEL SERVICIO PRESTACION DEL SERVICIO HSEQ RECURSOS HUMANOS ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO	ERNESTO RAMOS PAREDES RUBY LOPEZ JULIO CESAR ARDILA LIZETH TOLOZA ELIZABETH BARON CONSULTORES
2	CLIENTE	AUMENTAR LA PARTICIPACION EN LAS ARL	Estructurar alianza estratégica con QIA SEGUROS LTDA. Fortalecer las relaciones con las directivas y ejecutivos comerciales de las ARL. 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.	AUMENTO FACTURACION POR ARL	7,0%	14,8%	15%	16,9%	18,2%	$AFxARL=((FACTURACION\ POR\ ARL\ PS-FACTURACION\ POR\ ARL\ PA)*100)/FACTURACION\ POR\ ARL\ PA$	PLANEACION ESTRATEGICA COMERCIAL PLANEACION DEL SERVICIO PRESTACION DEL SERVICIO HSEQ	ERNESTO RAMOS PAREDES RUBY LOPEZ JULIO CESAR ARDILA CONSULTORES
3	CLIENTE	AUMENTAR FACTURACION POR CLIENTES DIRECTOS	Estructurar plan de mercadeo y ventas (redefinir mercado, comunicar portafolio a los clientes, hacer marketing masivo, desarrollar redes de distribuidores, ventas cruzadas, venta de soluciones a la medida, educación a clientes) Diversificación de mercado internacional (PERU)	Facturación por clientes directos	14,6%	17%	22%	22%	22%	$ACD=((FACTURACION\ CLIENTES\ DIRECTOS\ PS-CLIENTES\ DIRECTOS\ PA)*100)/CLIENTES\ DIRECTOS\ PA$	PLANEACION ESTRATEGICA PRESTACION DEL SERVICIO COMERCIAL HSEQ	ERNESTO RAMOS PAREDES RUBY LOPEZ JULIO CESAR ARDILA CONSULTORES

ITEM	PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	ESTRATEGIA	INDICADOR	META					FORMULA	PROCESOS ASOCIADOS	RESPONSABLES
					2016	2017	2018	2019	2020			
1			Desarrollar programa de control Estructurar el software para el control de contratistas.									
2	PROCESOS INTERNOS	DESARROLLAR NUEVOS PRODUCTOS DE SERVICIOS DE SEQ CONSULTORES LTDA.	Estructurar nuevo producto de formación virtual en plataforma mivide	PRODUCTOS NUEVOS EN EL 2016	2 AÑO	2 AÑO	2 AÑO	2 AÑO	2 AÑO	IPN	PLANEACION ESTRATEGICA HSEQ	ERNESTO RAMOS PAREDES JULIO CESAR ARDILA
3	PROCESOS INTERNOS	INCREMENTAR LA EFICACIA DEL PROCESO COMERCIAL	Estructurar el proceso comercial	% Cierre de negocios	60%	60%	65%	65%	70%	$EPC=((PROPUESATAS\ COMERCIALES\ VENDIDAS)/PROPUESATAS\ COMERCIALES\ PRESENTADAS)*100$	PLANEACION ESTRATEGICA COMERCIAL HSEQ	ERNESTO RAMOS PAREDES RUBY LOPEZ JULIO CESAR ARDILA

ITEM	PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	ESTRATEGIA	INDICADOR	META					FORMULA	PROCESOS ASOCIADOS	RESPONSABLES
					2016	2017	2018	2019	2020			
1	APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	GENERAR CULTURA DE MEJORAMIENTO CONTINUO	Implementar SIGUES* (Sistema Integrado de Gestión Único y Estratégico hacia la Sostenibilidad)	Índice Global de Desempeño de Procesos (IGDP)	70%	80%	85%	90%	95%	$IGDP = SUMATORIA\ IDP/NUMERO\ DE\ PROCESOS\ DE\ LA\ ORGANIZACION$	TODOS LOS PROCESOS	ERNESTO RAMOS PAREDES JULIO CESAR ARDILA RUBY LOPEZ ELIZABETH BARON LIZETH TOLOZA
2	APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	GARANTIZAR PERSONAL COMPETENTE	Desarrollar el Modelo de gestión basado en competencias Reorganización de funciones, responsabilidades y rendición de cuentas al interior de la organización. Estructurar e implementar actividades de bienestar para el personal de la organización Estructurar programa de gestión del conocimiento	Cumplimiento de competencias del personal de la organización	40%	60%	80%	90%	100%	$\%DA=((PERSONAL\ ADMINISTRATIVO\ Y\ CONSULTOR\ CON\ DESEMPEÑO\ ACEPTABLE)/PERSONAL\ ADMINISTRATIVO\ Y\ CONSULTOR)/*100$	PLANEACION ESTRATEGICA HSEQ RECURSOS HUMANOS ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO	ERNESTO RAMOS PAREDES JULIO CESAR ARDILA LIZETH TOLOZA ELIZABETH BARON
3	APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	MAXIMIZAR EL CAPITAL DE INFORMACION DE LA ORGANIZACIÓN, EN TERMINOS DE INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA Y APLICACIONES DEL CAPITAL DE INFORMACION	Desarrollar el Programa de Infraestructura Tecnológica y Aplicaciones de Capital de Información	Índice de Capital de Información (ICI)	50%	60%	80%	80%	100%	$ICI=((0,4*IT) + (0,6*ACI))$	HSEQ ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO PLANEACION ESTRATEGICA	ERNESTO RAMOS PAREDES JULIO CESAR ARDILA ELIZABETH BARON