

CUADRATE FO

		Existe obligación de implementar sistema de gestión de SST en Colombia (Decreto 1072 de 2015)	Cambios de las Normas ISO 9001 e ISO 14001	Cambios en el RUC	En Perú se viduó una buen mercado	Buen relacionamiento con personal influente al interior de los clientes	Las empresas las ARL en general necesitan un cambio una renovación en sistema de gestión
		1	2	3	4	5	6
FORTALEZAS	1	Se suministran recursos para el mantenimiento y mejora de los procesos de la organización. Existe Disponibilidad de Recursos Humanos, Técnicos y Financieros al interior de la Empresa.	(F3, F2, O1, O2) Estructurar una campaña comercial asertiva para promocionar y comercializar ante nuestros clientes directos, indirectos y ARL, nuestros servicios específicos en implementación del Decreto 1072 de 2015, Cambios en el RUC y Cambios en las Normas de Sistemas de Gestión.				
	2	Personal administrativo y consultores cuentan con las competencias acordes con la realidad actual y exigencias del mercado y/o de la Organización; Contamos con personal de consultores especialistas en sistemas de gestión QHSE (Personal competente para la prestación del servicio). No hay rotación de personal.	(F7, F3, F4, O5, O6) Fortalecer las relaciones con las directivas y ejecutivos comerciales de las ARL, haciendo visitas permanentemente a las oficinas de las ARL invitando a almuerzos frecuentes a las personas clave de los clientes. Así mismo, ofrecer de manera grata capacitaciones de corta duración para los asesores de las ARL con el ánimo de que ellos conozcan de cerca y mejor nuestro portafolio de los que ofrecen a sus clientes. Buscar espacios comerciales en las reuniones técnicas de las ARL. Fortalecer las relaciones con el CCS y participar en las reuniones de ISO 45001 en la unidad sectorial de normalización.				
	3	La experiencia de la Empresa en Sistemas de Gestión es reconocida por nuestros clientes. Tenemos credibilidad en nuestros clientes. Tenemos buena imagen.	(F9, F3, F2, O1, O1, O6, O2) Estructurar nuevo producto de formación virtual en plataforma modelo para ofrecerlo y comercializarlo en nuestros clientes directos, indirectos, ARL. La idea es ofrecer formación en el Decreto 1072 de 2015, en Sistemas de Gestión, en Indicadores de Gestión, en BSC y temas afines.				
	4	Buenas relaciones interpersonales y comerciales con nuestros clientes y autoridades competentes	Adicionalmente, se puede aprovechar esta plataforma para formación del personal administrativo y consultores, en temas técnicos y administrativos.				
	5	Los consultores son en su mayoría docentes universitarios y facilitadores de entidades representativas del sector como el Consejo Colombiano de Seguridad (CCS)	(F3, F7, F2, O6, O5) Aumentar margen de contribución de los productos				
	6	Existe compromiso de los líderes de la Organización y del personal de la Organización en aspectos de mejora continua					
	7	SEQ Consultores Ltda, tiene una alianza con una agencia de seguros como intermediarios de ARL (Empresa filial de SEQ Consultores Ltda).					
	8	Eficacia en el servicio y procesos (Tenemos buena satisfacción del cliente)					
	9	Proveedores de más del 80% de las ARL en Colombia					

CUADRANTE FA

		AMENAZAS									
		El precio del Petróleo se mantiene a la baja lo que puede dar como consecuencia una disminución de aportes a las ARL	Competencia agresiva del mercado relacionado a tarifas	Las ARL tienen personal propio para la prestación del servicio de sistemas de gestión	No tenemos poder de negociación en las tarifas que imponen las ARL	Ofreimiento de servicios directos por parte del consultor al cliente	Reformas tributarias castigando la renta de la Empresa	Poca inversión por parte de las Empresas, pues tienen escepticismo y consideran que el 2016 será el año de menor crecimiento de la economía en nuestro País.	PIB del País (2,8)	Competencia desactualizada (Habilidades y conocimientos) de los funcionarios de las ARL en sistemas de gestión	Oportunidad en el pago del servicio prestado (Trabas para pagar por parte del cliente)
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FORTALEZAS	1	Se suministran recursos para el mantenimiento y mejora de los procesos de la organización. Existe Disponibilidad de Recursos Humanos, Técnicos y Financieros al interior de la Empresa.									
	2	(F2, F3, F5, F6, F8, A1, A2) Estructurar el software para el control de contratistas en empresas que manejan contratistas. (Es una especie de RHEMA para Empresas Contratantes en control a sus Contratistas).									
	3	(F3, F2, A2, A3, A4, A7) Estructurar una campaña comercial asertiva para promocionar y comercializar ante nuestros clientes directos, indirectos y ARL, nuestros servicios específicos en implementación del Decreto 1072 de 2015, Cambios en el RUC y Cambios en las Normas de Sistemas de Gestión.									
	4	(F7, F3, F2, F4, F9, A3, A4, A5, A10) Fortalecer la alianza QIA Seguros Ltda y SEQ Consultores Ltda.									
	5	(F1, A6, A8) Capitalizar la compañía (Inversión en finca raíz: Oficina nueva y más grande en otro sitio de la ciudad)									
	6	(F1, A1, A2, A6, A8, A10) Estructurar un programa de mejora de la estructura de costos ABC.									
	7	(F3, F4, F6, F8, A2, A3, A5, A7) Estructurar programa de retención y fidelización de clientes									
	8	(F1, F2, F3, F4, F5, F6, F7, A1, A2, A3, A5, A7) 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)									
	9	Diversificación de mercado internacional (PERU)									
	10	(F1, A1, A2, A8) Desarrollar el PAMI (Programa de Aseguramiento y mantenimiento de Infraestructura									

CUADRANTE DO

		OPORTUNIDADES					
		Existe obligación de implementar el sistema de gestión de SST en Colombia (Decreto 1072 de 2015)	Cambios en las Normas ISO 9001 e ISO 4001	Cambios en el RUC	En Perú se vislumbra un buen mercado	Buen relacionamiento con personal influyente del interior de los clientes	Las empresas de las ARL en general necesitan un cambio y una renovación en sus sistemas de gestión
		1	2	3	4	5	6
DEBILIDADES	1	Se evidencian desviaciones en el uso del RHEMA por parte de los consultores					
	2	No existen buenas relaciones sinérgicas entre los procesos de la organización ni una buena disposición para el trabajo en equipo en la empresa.					
	3	No se tiene un programa de capacitación alineado a las competencias de todo el personal de la Organización					
	4	Falta de dedicación de la gerencia para la visión del sistema de Gestión de la Organización y seguimiento de prestación del servicio.					
	5	No se realizan auditorías internas en la empresa					
	6	No hay buena medición y seguimiento: inadecuado seguimiento de proyectos largos en la ejecución y desarrollo de visitas y actividades, con lo que no se tienen problemas en la facturación de los servicios parciales. No se incluyen los análisis de aquellos indicadores que puedan no estar formalizados dentro del sistema de gestión.					
	7	No se tiene estructurado un proceso comercial con métodos claros y indicadores					
	8	No se evidencia implementado el procedimiento de acciones correctivas y preventivas. No se realiza el análisis de causas de eventos no deseados. No se contemplan todas las mejoras generadas en el proceso, independientemente de que estén formalizadas o no en el sistema de gestión.					
	9	No se realiza investigación básica que permita desarrollar mejores productos para la prestación del servicio					
	10	Falta de consolidación y ejecución de la planeación estratégica de la empresa. No existe la capacidad de los procesos de la organización para demostrar el porte en cifras económicas de la Organización					
	11	No se evidencia buena comunicación al interior de la organización. Falta de mejorar aún más la comunicación vertical entre la parte administrativa y los consultores. Así como internamente en la oficina.					

CUADRANTE DA

		AMENAZAS									
		El precio del Petróleo se mantiene bajo lo que puede tener como consecuencia una disminución de los portes a la ARL	Competencia agresiva en el mercado relacionado con las tarifas	Las ARL tienen personal propio para la prestación del servicio de gestión	No tenemos poder de negociación en las tarifas que imponen las ARL	Ofrecimiento de servicios directos por parte del consultor al cliente	Reformas tributarias castigando a la empresa	Poca inversión por parte de las Empresas, pueden tener escepticismo y considerar que el ID 162 será menor de crecimiento de la economía en nuestro País.	PB del País (2,8)	Competencia desactualizada (Habilidades y conocimientos) de los funcionarios de las ARL en los sistemas de gestión	Oportunidad en el pago del servicio prestado (Trabaja para pagar por parte del cliente)
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DEBIDADES	1	Se evidencian las inspecciones en el uso del HEMA por parte de los consultores									
	2	No existen buenas relaciones sinérgicas entre los procesos de la organización ni una buena disposición para trabajar en el equipo en la empresa.									
	3	No tiene un programa de capacitación lineado a las competencias de todo el personal de las Organizaciones									
	4	Falta de dedicación de la gerencia para la revisión del sistema de Gestión de la Organización y seguimiento de la prestación del servicio.									
	5	No se realizan auditorías internas en la empresa									
	6	No hay buena medición y seguimiento inadecuado de seguimiento de los proyectos, cargos en la ejecución de desarrollo de visitas y actividades, no se tiene ni tener problemas de facturación de los servicios parciales. No se incluyen los análisis de aquellos indicadores que puedan estar formalizados dentro del sistema de gestión.									
	7	No tiene el estructurado un proceso comercial con métodos claros y indicadores									
	8	No se evidencia implementado el procedimiento de acciones correctivas y preventivas. No se realiza el análisis de causas de los eventos no deseados. No se contemplan todas las mejoras generadas en el proceso, independientemente de que estén formalizadas o no en el sistema de gestión.									
	9	No se realiza investigación básica que permita desarrollar mejores productos para la prestación del servicio									
	10	Falta de consolidación y ejecución de la planeación estratégica de la empresa. No existe la capacidad de los procesos de la organización para demostrar el porte en las cifras económicas de la Organización									
	11	No se evidencia buena comunicación interior de la organización. Falta de mejorar aún más la comunicación servida entre la parte administrativa y los consultores. Así como internamente en la oficina.									