

	CARACTERIZACIÓN DE PROCESOS			Codigo : F-82	
	INTEGRALTRANS			Version: 02	
				Fecha:24/03/2023	
PROCESO	GESTIÓN ESTRATÉGICA	ALCANCE	Definir estrategias y lineamientos prospectivos para los negocios		
OBJETIVO	Definir la focalización estratégica de las empresas, definiendo una visión de lo que se desea ser en el futuro, teniendo en cuenta la probabilidad de movilidad del entorno competitivo externo, y el direccionamiento estratégico que permita unificar las actitudes y acciones alrededor de los futuros deseados.				
PROVEEDOR	ENTRADAS	PHVA	ACTIVIDADES	SALIDAS	CLIENTES
Ministerios, Planeación, Cámaras de Comercio, expertos	1. Directrices de la Junta de Socios. 2. Análisis contexto Externo (Matriz PESTAL) 3. Información de los Proveedores de insumos, productos y servicios de la empresa 4. Información de los Canales comerciales . 5. Clientes. 6. Gremios	P	1. Planear la construcción del direccionamiento Estratégico: Mediante reuniones de análisis y concertación entre los socios y con apoyo de expertos	Directrices	Toda las partes interesadas
		P	2. Revisar impactos: - De los proveedores de insumos, servicios, información , tecnología, etc. - Cómo la empresa se relaciona con el mercado objetivo a través de los distintos canales comerciales, sean digitales o no. - Qué tanto valor entrega a sus clientes.	Estrategias de negocios y cumplimiento	Toda las partes interesadas
		H	3. Construir la Cadena de Valor (Mapa de procesos): - Definir los procesos en la organización: a partir de las actividades que realizan los procesos y áreas en la corporación, se definen los procedimientos (“lo que se hace en cada proceso y en cada área”), se agrupan procedimientos por procesos y subprocesos. - Definir los procesos de la organización. Se agrupan en tres categorías: • Actividades Estratégicas • Actividades Primarias: Misionales • Actividades secundarias: Soporte - Realizar gráficación (basados en el modelo de Michael Porter)		
		H	4. Definir los aspectos a considerar en la formulación de la visión, como son: - Negocio en el que se quiere estar. - Productos (líneas) a comercializar. - Clientes a atender. - Mercados a atender. - Elementos Diferenciadores. - Factor de crecimiento, es decir, que muestre un “tono” que evidencie el cambio hacia una organización mejor. - Definir una dimensión de tiempo - Definir los componentes integradores, es decir, aquellos que permiten integrar la visión con la misión (razón de ser hoy). - Redactar en términos claros y fáciles de entender y repetir.		
		H	5. Definir los aspectos a considerar en la formulación de la misión, como son: - Definir claramente su formulación. Puede requerir de 2 ó 3 párrafos para que cumpla con dicho objetivo. - Inducir comportamientos, crear compromisos. - Definir los mecanismos para ser difundida y conocida por todos los colaboradores		

		<div>H</div> <p><b>6. Definir la Focalización Estratégica y El ADN del Negocio:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar los focos estratégicos de la organización.</li> <li>- Graficar los focos y sus relaciones, así: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Círculo Grande: (foco de mayor impacto): conjunto de actividades y decisiones a las que se les va a dar mayor realce, trascendencia y que afecta directamente y mayormente la cadena de valor (rapidez en el tiempo)</li> <li>• Círculo Pequeño: (foco de menor impacto): conjunto de actividades y decisiones que apoyan, son complemento de las de mayor realce, permitiendo su operacionalización. (menos rapidez en el tiempo)</li> </ul> </li> <li>- Relacionar los focos entre sí, de manera que podamos identificar cuáles impactan sobre otros y cuáles son impactados para definir aquellos de mayor impacto y los de menor impacto según sus relaciones. Esta relación entre focos, se gráfica con dos tipos de línea: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Línea Gruesa: Conector donde las acciones deben hacer mayor esfuerzo por priorización inmediata</li> <li>• Línea Delgada: Conectores de soporte, apoyo con acciones, priorización más a mediano plazo.</li> </ul> </li> <li>- Organizar los focos según sus relaciones de impacto (Influencia-Dependencia) para obtener el ADN Corporativo, el cual es la estructura estratégica futura para la empresa. Los de mayor impacto se dibujan más grandes y armando la estructura y los de menor impacto se dibujan más pequeños y <del>armando la estructura</del></li> </ul>	Documento	Toda las partes interesadas
		<div>V</div> <p><b>7. Revisar la vigencia, la actualidad y el impacto de las directrices estratégicas.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisar los movimientos, tendencias y variables del entorno de negocio.</li> <li>- Consultar las partes interesadas.</li> <li>- Revisar los indicadores del negocio.</li> <li>- Revisar las tendencias que estan apareciendo en el entorno.</li> <li>- Consultar gremios y expertos que validen las directrices estratégicas.</li> </ul>		
		<div>A</div> <p><b>8. Realizar ajustes, reorientaciones, rediseño de planes de acción estratégica.</b></p>		
		<div>A</div> <p><b>9. Realizar cambios</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Modificar acorde con nuevas directrices, nuevos escenarios</li> </ul>		
RECURSOS		INDICADORES		RECURSO DE INFORMACIÓN
PERSONAL, TÉCNICOS, TECNOLÓGICOS, INFRAESTRUCTURA Puestos de trabajo, equipos de cómputo e impresión, servicios de apoyo, Sistemas de Información, sistemas de comunicaciones y suministros.		No. Estrategias formuladas Vs No. Estrategias ejecutadas año.	SEMESTRAL	1. Documentación estatal (Ministerios implicados en los negocios de las empresas). 2. Documentos planeación nacional. 3. Documentos Cámaras de Comercio
		Cumplimiento de objetivos integrales	SEMESTRAL	Reporte de indicadores de gestión por procesos Revisión por la dirección
		cumplimiento de presupuesto del sistema de gestión	Anual	Balance general y presupuesto
RIESGOS ASOCIADOS AL PROCESO				
Error, omisión e inexactitud en decisiones estratégicas				
Cambio de la normatividad legal				
Demanda				
Corrupción				
Extorsión - Chantaje				
Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo				
Soborno				
Pérdida de la seguridad en la información				
Falta de presupuesto para cumplimiento de requisitos legales.				
REQUISITOS			RESPONSABLE:	
Numerales 4, 5 y 6 de ISO 9001:2015 Normatividad legal vigente de transporte Normatividad relacionada al PESV/SSTA Numerales 4, 5, 6 y 7 norma BASC V6			Gerente general	