

PLAN ESTRATÉGICO CÁMARA DE COMERCIO DE IPIALES

2020-2024

Actualización: 30 de septiembre de 2020.



PLAN ESTRATÉGICO CÁMARA DE COMERCIO DE IPIALES
2020-2024

JUNTA DIRECTIVA 2019-2022

Presidente

Jorge Mauricio Guerrero Rosero

Vicepresidente

José Miguel Terán Ortiz

Integrantes

Alexander Javier Sánchez Muñoz

Luis Ernesto Bravo Terán

Cristian Daniel Huertas Chamorro

Fredy Danilo Molano Molano

Presidente Ejecutivo

Jeimi Constanza Termal Paredes

Consultor Externo

Leonardo Urrea Gelvez

Profesional Apoyo Plan Estratégico

Arbey Hernán Rosero López

CONTENIDO

Introducción

1. La Entidad
2. Misión y Visión y Principios Corporativos
3. Plataforma estratégica
4. Política y Objetivos de la Calidad
5. Mapa de Procesos
6. Variables estratégicas por perspectivas BSC
7. BSC (Tablero de Mando Integral)
8. Matrices estratégicas
9. Seguimiento Plan estratégico
10. Como lo Hicimos
11. Matriz FODA
12. Estrategias
13. Evaluación MEFE-MEFI y MIC-MAC
14. Listado de tablas
15. Listado de gráficas
16. Listado de formatos
17. Listado de anexos
18. Bibliografía

INTRODUCCIÓN

La elaboración del plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral viene a cubrir una de las áreas menos desarrolladas en la disciplina del management: el control de la estrategia (Pedros, 2005). Desde que los conceptos de Planificación Estratégica (strategic planning) y Dirección Estratégica (strategic management) fueran desarrollados, ha sido precisamente esa parte del proceso de dirección donde se requiere mayor cuidado para enfocar la entidad al logro de su visión.

La entidad este año culmina su plan estratégico (2015-2019), donde se logro consolidar su misión, se logró su visión y buscamos proyectar una Cámara de Comercio con una ampliación de la cobertura a los municipios de la jurisdicción y consolidar su liderazgo en la región.

Se involucró en el proceso de construcción a las partes interesadas y se consolidaron unas estrategias que nos llevaran por el mejor camino para consolidarnos con nuestros empresarios y comunidad en general como una entidad participativa y forjadora del futuro y presente de nuestra región.

1. LA ENTIDAD

La Cámara de Comercio de Ipiales, identificada con el Nit. 891.200.485-1, es una entidad sin ánimo de lucro, creada mediante el decreto No 475 de fecha 26 de febrero de 1960, emanado por el entonces Ministerio de Fomento y Desarrollo y ratificada por el presidente de la República Doctor Alberto Lleras Camargo. Y desde entonces ha sido protagonista en la vida de nuestra región, siendo participe en la vida de nuestra región, siendo participe de múltiples eventos que marcaron el rumbo hasta nuestros días.

Los fundadores de esta institución fueron ilustres ciudadanos y comerciantes distinguidos en Ipiales, quienes dieron forma a esta entidad privada del orden gremial, que por delegación del estado lleva el registro de las actividades comerciales de aquellas personas que ejercen su profesión de comerciantes siendo esta una de las primeras funciones delegadas.

Cada junta directiva desde sus inicios ha ejercido un papel importante en el desarrollo de sus objetivos, dedicando parte de su tiempo al servicio de la sociedad comercial y a quienes debemos muchas acciones positivas a su favor.

Mediante el decreto 622 del 5 abril del 2000, el Gobierno Nacional fijó la jurisdicción de la cámara de comercio, que para la nuestra comprende los municipios de la Exprovincia de Obando y, además, el municipio de Ricaurte.

Actualmente existen en Colombia 57 cámaras de comercio, cada una con su propia jurisdicción. Con el decreto 898 de 2002, se amplían su espectro de actividades y funciones de las Cámaras de Comercio en Colombia. Así se fijan actividades que promueven el desarrollo empresarial a través de la implementación de programas que conlleven a nuevos retos en el campo productivo y competitivo de acciones y programas de interés para la comunidad empresarial y comercial.

La Cámara de Comercio de Ipiales, por su naturaleza, por su historia y por sus estatutos, está llamado a ser un referente social e institucional. Para ello no solo debe ser de excelencia su servicio, también las acciones que acerquen a ese objetivo final que es ofrecer a la sociedad caminos y conductas dirigidas al progreso económico, comercial y empresarial.

Acercarnos a la cultura empresarial y comercial del mundo, a los esquemas de gestión, y de innovación, en definitiva, la adecuación de la vida económica a los tiempos presentes y venideros.

Por lo tanto para la estructuración de su misión toda cámara de comercio deberá tener en cuenta aspectos como la libre empresa, representar los legítimos intereses de sus asociados, brindar asistencia y servicios empresariales especializados, impulsar la competitividad en una economía globalizada y servir de árbitro y conciliador. (Cámara de Comercio de Ipiales , 2010).

2. MISIÓN, VISIÓN Y PRINCIPIOS CORPORATIVOS

Misión.

Somos responsables de prestar un servicio fácil y oportuno en el registro público a los agentes económicos, para el cumplimiento de las funciones delegadas por el Estado, con el fin de afianzar la formalización empresarial, promover el desarrollo sostenible de la región, propiciar espacios de formación y emprendimiento, a través de la gestión y alianzas estratégicas que propendan por la competitividad regional con procesos de calidad, transparencia, talento humano competente, infraestructura física adecuada y óptima tecnología.

Visión

En el año 2024, La cámara de comercio de Ipiales consolidará su liderazgo empresarial con: la ampliación de la cobertura de sus servicios a los municipios de la jurisdicción, la creación del centro empresarial y el fortalecimiento de su Instituto Técnico Empresarial, mejorando el reconocimiento por parte de nuestros empresarios y comunidad en general. Lo desarrollaremos con personal competente y motivado, recursos técnicos adecuados y financieros suficientes, generando oportunidades para el crecimiento y desarrollo de la región.

Principios Corporativos

Cultura del servicio: Ofrecemos un servicio con altos estándares de calidad que excedan las necesidades y expectativas de nuestros usuarios y la comunidad en general.

Transparencia y honestidad: Desarrollamos nuestras actividades bajo los preceptos legales y los procedimientos internos en beneficio de nuestros empresarios.

Orgulloso de ser colaborador de la CCI: Queremos que nuestro talento humano se sienta orgulloso de ser parte de la Cámara de Comercio de Ipiales, como resultado de un clima laboral donde prima la confianza, el respeto mutuo, la motivación, el reconocimiento, un ambiente de trabajo seguro y saludable, así como la excelencia en nuestros procesos.

Eficiencia: Realizamos nuestras actividades optimizando los diferentes recursos, cumpliendo nuestra misión.

3. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA



4. POLÍTICAS Y OBJETIVOS DE LA CALIDAD

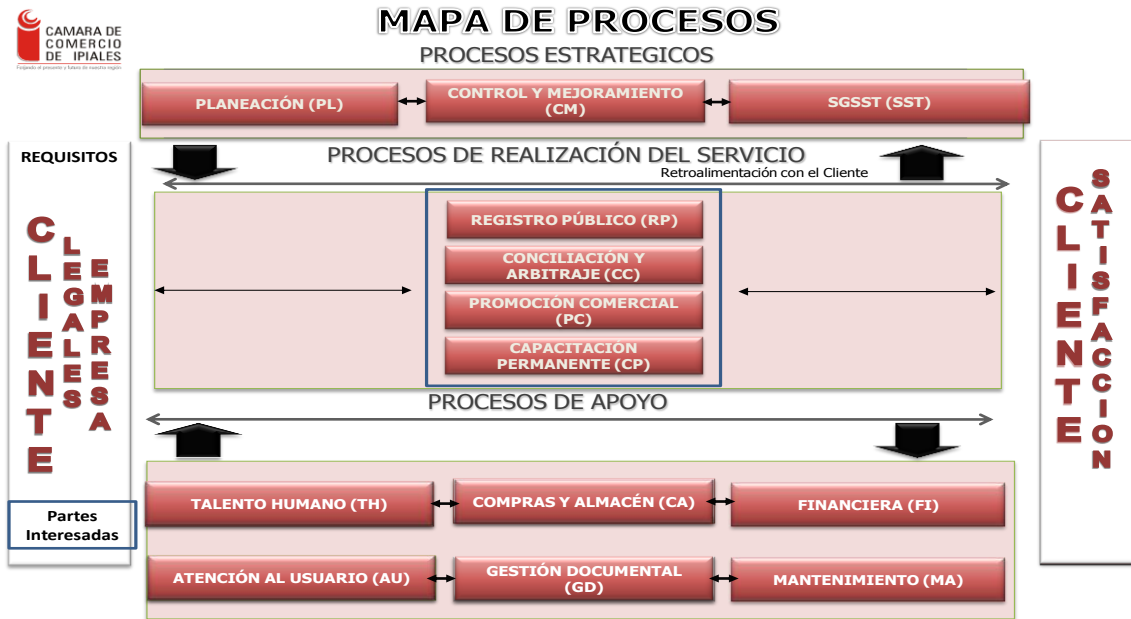
Política de la Calidad

Con el compromiso del talento humano competente se propende por el mejoramiento continuo de procesos y la eficacia del sistema de gestión de calidad, en los servicios del registro público, promoción comercial, capacitación permanente, conciliación y arbitraje, liderando el crecimiento constante de la entidad y la satisfacción total de los clientes.

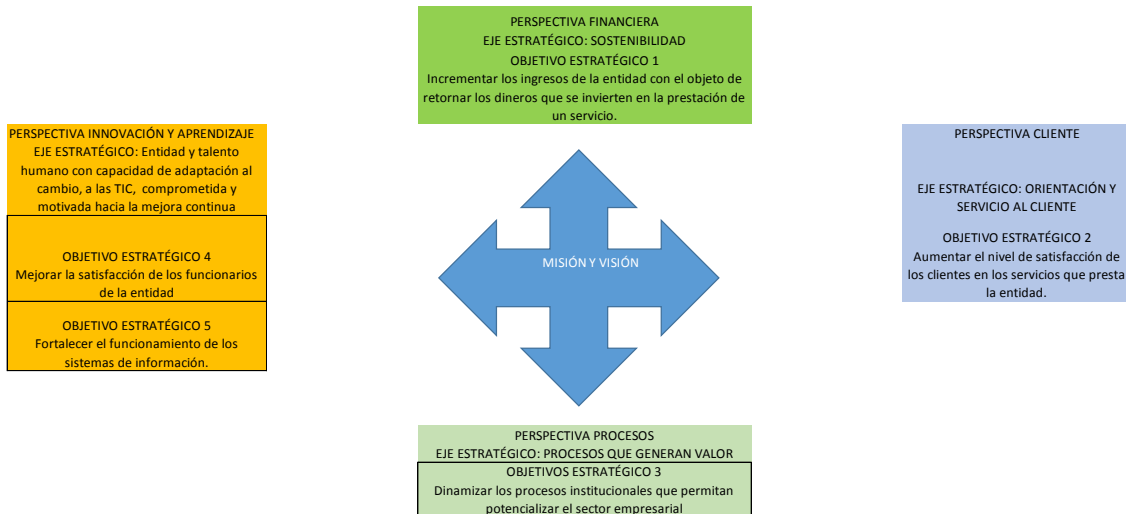
Objetivos de la Calidad

- Mantener talento humano competente
- Mejorar continuamente nuestros procesos y mantener la eficacia del sistema de gestión de calidad.
- Liderar un crecimiento constante.
- Mantener una alta calificación en cuanto a satisfacción de nuestros clientes.

5. MAPA DE PROCESOS



6. VARIABLES ESTRATÉGICAS POR PERSPECTIVAS BSC



7. TABLERO DE MANDO INTEGRAL

7.1 PERSPECTIVA FINANCIERA

EJE ESTRATÉGICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES
Sostenibilidad	Incrementar los ingresos de la entidad con el objeto de retornar los dineros que se invierten en la prestación de un servicio.	Ampliar la cobertura de los servicios (Capacitación, promoción comercial, Conciliación y arbitraje y registro público, mejorar la presencia institucional y fortalecer la prestación del servicio a los municipios de la jurisdicción.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Planear y ejecutar el programa Cámara Móvil en los municipios de la jurisdicción. 2. Realizar alianzas con posibles operadores del servicio de capacitación en los municipios de la jurisdicción. 3. Desarrollar diferentes actividades de capacitación para los comerciantes de la jurisdicción y demás usuarios de la CCI. 4. Promocionar los registros públicos con el fin de incrementar las matrículas y renovaciones. 5. Realizar campañas de conciliación gratuitas en los municipios de la jurisdicción

7.2 PERSPECTIVA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

EJE ESTRATÉGICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES
Orientación y Servicio al cliente	Aumentar el nivel de satisfacción de los clientes en los servicios que presta la entidad	Ampliar la cobertura de los servicios (Capacitación, promoción comercial, Conciliación y arbitraje y registro público, mejorar la presencia institucional y fortalecer la prestación del servicio a los municipios de la jurisdicción.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar VUE (ventanilla única empresarial) 2. Fortalecer el programa de afiliados. 3. Realizar y /o participar en actividades que tiendan al fortalecimiento empresarial. 4. Desarrollar actividades para el fortalecimiento del sector comercio. 5. Fortalecimiento PIT. 6. Fortalecimiento de las MiPymes 7. Remodelación y adecuación del auditorio 8. Promoción del turismo en la región y participación en eventos feriales. 9. Adecuar oficina de asesoría contable y tributaria.

7.3 PERSPECTIVA PROCESOS

EJE ESTRATÉGICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES
Procesos que generan valor.	Dinamizar los procesos institucionales que permitan potencializar el sector empresarial	<p>Diseñar e implementar el sistema de gestión ambiental.</p> <p>Implementar módulos de gestión (Gestión del riesgo, gestión de oportunidades, Auditorías internas, acciones correctivas y de mejora, control al servicio no conforme y Gestión Documental.</p>	<p>Encaminar los procesos para certificarse en la norma ISO 14001:2015, con el propósito de generar conciencia ambiental a diferentes partes interesadas.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar módulos de gestión integrados al módulo SIGDOC (Indicadores). <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Módulo de gestión del riesgo. 1.2 Módulo de gestión de oportunidades. 1.3 Módulo de acciones correctivas y de mejora. 2. Fortalecimiento del SGSST 3. Fortalecimiento de la gestión documental. 4. Construcción de la nueva sede para la entidad.

7.4 PERSPECTIVA INNOVACIÓN Y APRENDIZAJE

EJE ESTRATÉGICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES
Entidad y talento humano con capacidad de adaptación al cambio, a las TIC, comprometida y motivada hacia la mejora continua	Mejorar la satisfacción de los funcionarios de la entidad.	Incentivar al personal de planta para mejorar la competitividad	1. Plan de incentivos 2. Plan de bienestar
	Fortalecer el funcionamiento de los sistemas de información.	Generar programa de economía naranja para los empresarios fomentando la innovación y creatividad.	1. Implementar plataforma del arte 2. Ampliar estudios e investigaciones económicas. 3. Revista Institucional. 4. Oficina de prensa

8. MATRICES ESTRATÉGICAS

EJE ESTRATEGICO 1	Sostenibilidad Financiera
-------------------	---------------------------

Objetivo a lograr	Nombre del indicador	Fórmula	Meta	Responsable	2020	2021	2022	2023	2024
Eficiencia en el manejo de los procesos de la entidad	% de incremento de ingresos	Incremento de ingresos= (Ingresos generados año vigente-Ingresos generados año anterior)/Ingresos generados año anterior X100	>=10%	Jefe Contable					
Productividad de la entidad	% de productividad	Indicador de productividad= Ingresos totales año vigente/Número de empleados	>=3%	Jefe Contable					
Incrementar las conciliaciones	Número de solicitudes de conciliación e insolvencia al año	Sumatoria Número de solicitudes de conciliación e insolvencia al año	>=120	Director del centro de conciliación y arbitraje					
Racionalización de planta y gastos de personal	% de racionalización de gastos	Racionalización de gastos de personal= Gastos de personal /Total de gastos de la vigencia * 100	<60%						
Crecimiento en volumen de los registros públicos, mercantil, registros Esal y proponentes en los municipios de la Jurisdicción	% en el crecimiento de trámites por cámara móvil	Número de trámites realizados en los 12 municipios de la jurisdicción durante el programa Cámara Móvil del año actual - Número de trámites realizados en los 12 municipios de la jurisdicción durante el programa Cámara móvil del año anterior*100 / Número de trámites realizados en los 12 municipios de la jurisdicción durante el programa Cámara móvil año anterior	5%	Registro público					

Crecimiento en el volumen del registro mercantil	% de crecimiento en el registro mercantil	Matrículas y renovaciones trimestre actual-matrículas y renovaciones trimestre del mismo periodo del año anterior *100/ matrículas y renovaciones trimestre del mismo periodo del año anterior	>=5%	Registro Público					
Crecimiento en el volumen del registro Esal	% de crecimiento en el registro Esal	Matrículas y renovaciones trimestre actual-matrículas y renovaciones trimestre del mismo periodo del año anterior *100/ matrículas y renovaciones trimestre del mismo periodo del año anterior	>=5%	Registro Público					
Crecimiento en el volumen del registro de proponentes	% de crecimiento en el registro de proponentes	(Renovaciones año actual- renovación año anterior/renovaciones año anterior) a 30 de abril de cada año*100	>=5%	Registro Público					
Mantener el número de usuarios del servicio de capacitación	No de usuarios del servicio de capacitación	Nro. De usuarios del servicio de capacitación.	1000 por cada año	Capacitación permanente					
Mantener el número de capacitaciones anuales	Número de capacitaciones anuales	Número de capacitaciones anuales	24	Capacitación permanente					
Medir eficiencia en el uso de sus activos	Rotación de activos	Rotación de los activos totales= Ingresos totales / Activos totales	Entre 0 y 1.5 Veces	Jefe Contable					

EJE ESTRATEGICO 2	Orientación y servicio al cliente
-------------------	-----------------------------------

Objetivo a lograr	Nombre del indicador	Fórmula	Meta	Responsable	2020	2021	2022	2023	2024
Incrementar y mantener el nivel de satisfacción de los usuarios de los diferentes servicios	Índice de satisfacción en capacitaciones	Número de encuestados que las capacitaciones cumplieron sus expectativas/Número de encuestados	>=80%	Jefe de Capacitación					
	Grado de satisfacción	Promedio de calificación bueno de la pregunta 1.1 a la pregunta 1,7	>=70%	Jefe de planeación y proyectos					
	Índice de satisfacción del servicio de conciliación y arbitraje	Promedio calificación excelente de la pregunta 1 a la pregunta 4	>=90%	Coordinador de conciliación y arbitraje					
	Índice de satisfacción por atención al usuario	Promedio de las calificaciones de las 5 preguntas	>=90%	Jefe de atención al usuario					
	Ampliar el número de afiliados de la organización	Nro. De empresarios afiliados al año.	Crecimiento anual 1%	Presidente Ejecutivo					

Incrementar y mantener el nivel de satisfacción de los usuarios de los diferentes servicios	Credibilidad	N° de alianzas y colaboraciones establecidas	5	Jefes de Departamento					
Fomento de la investigación en medios masivos, radio y televisión	N° de emisiones de programa de radio y televisión	N° de emisiones de programa de radio y televisión	30 emisiones de medios masivos, radio y televisión	Jefes de departamento					

EJE ESTRATEGICO 3	Procesos que generan valor
-------------------	----------------------------

Objetivo a lograr	Nombre del indicador	Fórmula	Meta	Responsable	2020	2021	2022	2023	2024
Consolidar el rango de acción de la organización con los servicios prestados	No anual de reuniones con alianzas	No anual de reuniones con alianzas	Mínimo 6	Jefes de Departamento					
	Consolidar sistema de gestión documental	% de avance de intervención de fondos acumulados,	Mínimo 7% por año	Coordinador grupo administración de documentos					
	Consolidar sistema de gestión documental	No de actividades de elaboración, actualización y ejecución de instrumentos archivísticos	Mínimo 3 actividades anuales	Coordinador grupo administración de documentos					
	Medir comportamiento del SGC	Comparación entre los porcentajes de satisfacción Reales, orientados hacia los Ideales del Radar de Orientación de mejora de satisfacción	$\geq 90\%$	Coordinador de calidad y control interno					
	Porcentaje general de mejora, del indicador del SGC	Porcentaje general de mejora, del indicador del SGC	$\geq 80\%$	Coordinador de calidad y control interno					
	Proyectos empresariales, formulados y gestionados	(N° de proyectos formulados/ N° de proyectos aprobados)*100%	1	Jefes de departamento					
	Costumbres mercantiles identificadas, documentadas y realizadas	N° de costumbre mercantiles realizadas/N° de costumbres mercantiles programadas*100%.	1	Jefe Departamento de proyectos					
	Estudios económicos realizados.	N° de estudios económicos / N° de estudios económicos programados*100%.	3	Jefe Departamento de proyectos					

	Anuario estadístico elaborado.	N° de anuarios estadísticos realizados/ N° de anuarios estadísticos programados*100%	1	Jefe Departamento de proyectos					
	número de empresarios participantes en eventos de promoción comercial	Empresarios asistentes por evento realizado/		Jefe Departamento de proyectos					
	Número de eventos de promoción comercial	Numero de eventos de promoción comercial realizados	3	Jefe Departamento de proyectos					
	Ampliar la cobertura del servicio de capacitación empresarial a los municipios que demanden el servicio.	No de municipios donde se realizó capacitación/total de municipios	30% anual	Jefe de Capacitación					

EJE ESTRATEGICO 4	Entidad y talento humano con capacidad de adaptación al cambio, a las TIC, comprometida y motivada hacia la mejora continua.
-------------------	--

Objetivo a lograr	Nombre del indicador	Fórmula	Meta	Responsable	2020	2021	2022	2023	2024
Mejorar la satisfacción de los funcionarios de la entidad	% de trabajadores capacitados	Índice de empleados con necesidades de formación y capacitados eficazmente= (Total de empleados con necesidades capacitación/Total de empleados capacitados eficazmente de acuerdo al plan de formación)*100	80%	Jefe Administrativo y Financiero					
	Índice de recursos invertidos	Índice de Recursos invertidos en competencias= (Total invertido en formación para desarrollar sus competencias / Total de ingresos de la entidad)*100	Mínimo el 2% de ingresos	Jefe Administrativo y Financiero					
	Índice de satisfacción de los trabajadores	Índice de satisfacción de empleados= Σpreguntas de satisfacción *	Sobresaliente>=4.5 Aceptable<4.5, >4.01 Mínimo aceptable 4	Jefe Administrativo y Financiero					

		escala obtenida/ 5*Nro. de preguntas*Nro. de personas que respondieron							
Fortalecer el funcionamiento de los sistemas de información.	comportamiento de inversiones en tecnología de punta	Índice de inversión en tecnología de punta = Valor de recursos de inversión en tecnología de punta/ Total de recursos invertidos por la entidad de acuerdo a Plan de inversiones	40% de inversión en tecnología de punta dentro del rubro de inversión	Jefe Departamento administrativo					
	% de mantenimientos realizados	Número de mantenimientos realizados/Número de mantenimientos programados*100	>=80%	Coordinador Tecnológico					

9. SEGUIMIENTO PLAN ESTRATÉGICO

Se entrega hoja de Excel para realizar seguimiento al cumplimiento de las actividades del plan estratégico. Ver anexo 1. Matriz estructura estratégica 2019.

10. COMO LO HICIMOS

Se realizaron mesas de trabajo con cada uno de los procesos y con la Junta Directiva de la entidad. En este ejercicio se formularon los FODA por cada uno y luego se realizó consolidación para la entidad.

A continuación, se presentan los FODA por proceso.

Tabla 1. FODA Atención al usuario.

Proceso	Atención al Usuario
Fortalezas	Debilidades
<p>Digiturno La medición en caliente de la percepción del usuario. Información de apoyo que se entrega al usuario para su trámite (acompañamiento durante el proceso). Apoyo de herramientas como el SII (Sistema integrado de información), RUES (Registro único empresarial y social, DOCXFLOW (Gestión documental). Acceso a internet por fibra óptica. Apoyo permanente de los abogados de registro público. Apoyo del proceso de gestión de mantenimiento</p>	<p>Cambio de personal (Atención al usuario). P No hay unificación de criterios en el proceso de registro. Fortalecer la capacitación del líder del proceso VUE (Ventanilla única empresarial)P Fortalecer la capacitación a los apoyo (Atención al cliente). Infraestructura del proceso. P Atención telefónica cuándo estamos con usuarios presenciales. Custodia de los documentos de registro (posible pérdida).</p>
<p>Amenazas Inseguridad del municipio para los usuarios. Informalidad de los usuarios Regulaciones normativas municipales, departamentales y nacionales, por situaciones de convivencia e impacto social.</p>	<p>Oportunidades Nuevos empresarios que quieren formalizarse. Cambio de divisa (Dólar alto). Trámites virtuales. P Incluir la asesoría especializada en los procesos cámara móvil. P Aspectos culturales. (consumo)</p>

Tabla 2. FODA Capacitación permanente

Proceso	Capacitación Permanente
Fortalezas	Amenazas
<p>Imagen positiva del proceso de capacitación. Marca. Confianza por parte de los diferentes usuarios. Oferta atractiva y de acuerdo a las necesidades del mercado. Base de datos del comercio de Ipiales. Beneficios a los afiliados para acceder a los diferentes programas Apoyo en las redes sociales y herramientas digitales por grupos de interés. Horarios flexibles. Facilidades de pago</p>	<p>Seguridad en los alrededores de la cámara (Programas nocturnos). Competencia legal (Sena y Comfamiliar) y desleal (institutos). Posibles deficiencias en los docentes (pedagogía)</p>
<p>Oportunidades Llevar los programas de capacitación a toda la jurisdicción de la cámara. Aliado estratégico como operador en los diferentes municipios. Cambios normativos que genera ofertas de capacitación. Salón de eventos para desarrollar los programas de capacitación. Ampliar horarios (día). Alianzas estratégicas con Universidades. Implementación capacitaciones de acuerdo a las necesidades de los empresarios. Capacitaciones de alto nivel (Recursos). Software académico, administrativo educativo y plataforma de educación virtual Uso de la tarjeta interna para comprar los tiquetes.</p>	<p>Debilidades No tener una sala informática Falta de recursos para las capacitaciones de carácter público. Auditorio obsoleto. Mantenimiento de los equipos y su control con la hoja de vida. Uso de materiales no biodegradables como icopor, plástico y mezcladores plásticos. Conectividad en los salones de la cámara No contar con proveedores especializados para sonido, conectividad, entre otros. Falta de comunicación con los eventos de los diferentes procesos. No se cuenta con la presencia de un brigadista en los programas nocturnos. Estructura locativa administrativa para el ITECI. Capacidad instalada limitada No tener acceso a un botiquín.</p>

Tabla 3. FODA Conciliación y arbitraje

Proceso	Centro de conciliación
Fortalezas	Amenazas
% de éxito en los procesos conciliatorios. Experiencia y calidad de los conciliadores. Competencia del equipo de trabajo. Instalaciones adecuadas. Reconocimiento del centro de conciliación por parte de los usuarios	Centros de conciliación particulares (tarifas). Factores políticos.
Oportunidades Llevar el centro a otros municipios (cámara móvil) Establecer tarifas especiales para afiliados (Empresas y empleados). Participar en capacitaciones en métodos alterativos de solución de conflictos (abogados y público en general) Bajar Tarifas del centro de conciliación para aumentar cantidad de usuarios y nivel de satisfacción. Fotocopiadora (Ingresos)	Debilidades Digitalización de los expedientes. Falta un apoyo practicante para el manejo de archivo. Falta un escáner para la digitalización del archivo

Tabla 4. FODA Talento humano.

Proceso	Talento Humano
Fortalezas	Debilidades
Capacitación y formación permanente y Cooperación institucional con Confecámaras.	Clima organizacional No Cumplimiento de un perfil del cargo No cumplimiento del procedimiento de requisición de personal
Amenazas Reducción de la planta de personal por presupuesto	Oportunidades Certificación en competencia laboral para atención al usuario, innovación, proactivo y propositivo. Trabajar integralmente en los trabajadores el ser y el saber. Fortalecer el compromiso y el trabajo en equipo

Tabla 5. FODA SGSST

Proceso	SGSST
Fortalezas	Debilidades
El impacto positivo que ha generado al interior de la entidad y al exterior. Implementación del SGSST Presupuesto asignado Capacitación y formación del personal Participación activa del COPASST	Falta de Compromiso de algunos trabajadores con el SGSST y con su salud. Control de salida de algunos trabajadores Infraestructura reducida Actuar del comité de convivencia Incumplimientos de partes interesadas: contratistas, proveedores, Junta Directiva.
Amenazas Accidente laboral fuera de las instalaciones y sin previo aviso al jefe inmediato o Dirección Cambios normativos	Oportunidades Certificación del SGSST por parte del ministerio de trabajo o quien haga sus veces 2 implementaciones.

Tabla 6. FODA Control y Mejoramiento.

Proceso	Control y Mejoramiento
Fortalezas	Amenazas
Capacitación del líder del proceso Software SIGDOC (Indicadores). Control Interno en la entidad. Sistema de gestión de la calidad implementado y certificado	Cambios normativos que generan cambios en los procesos internos. Capacitación especializada a lpiales. Pérdida del certificado de calidad.
Oportunidades Certificación en gestión ambiental (ISO 14001) y mantener la certificación del sistema de gestión de la calidad. Implementar módulos de gestión de oportunidades, acciones correctivas y de mejora y módulo de auditorías internas (SGC). Implementar los módulos de gestión de riesgo. (Sistema de control interno) Formación como auditor líder en calidad y gestión ambiental. Competencia relacionada con control interno.	Debilidades Falta de cultura de calidad por algunos líderes. Recursos asignados al proceso.

Tabla 7. FODA Gestión documental

Proceso	Gestión Documental
Fortalezas	Debilidades
Digiturno Inventario Tecnológico (Escanners, computadores, impresoras y Docxflow). Permanente capacitación Sistema de gestión de la calidad	Falta personal especializado Infraestructura (instalaciones pequeñas) Baja cultura de gestión documental en la calidad. Medición (indicadores de gestión)
Oportunidades Implementar el programa de gestión documental en la entidad (Falta contabilidad)	Amenazas Incendio, vulnerabilidad azonadas

Tabla 8. FODA Compras y almacén

Proceso	Gestión de Compras
Fortalezas	Amenazas
Personal capacitado Se cuenta con un apoyo para el desarrollo del proceso. Programa JSP7 Control de los activos	Informalidad de los proveedores Cumplimiento del SGSST por parte de los proveedores.
Oportunidades Implementar el módulo de almacén	Debilidades Procedimiento interno de compras y almacén requiere ajustes. Espacio reducido del almacén (bodega para productos consumibles, para muebles, productos de aseo y cafetería)

Tabla 9. FODA Planeación

Proceso	Planeación
Fortalezas	Oportunidades
<p>Talento competente Buen nombre de la entidad. Reconocimiento del estado. Sistemas de gestión de la calidad y sistema de seguridad y salud en el trabajo. Apoyo de la dirección con recursos. Fortalecimiento del equipo de registro. Capacitación permanente al equipo de atención al usuario. Sistema de seguridad y salud en el trabajo</p>	<p>Posicionamiento del nombre de la entidad. Sistema de gestión ambiental Cámara móvil con todos los servicios a todos los municipios de la jurisdicción. Ventanilla única (VUE) Nueva sede Instituto técnico con cumplimiento de estándares. Convenios interinstitucionales. Vehículo para cámara móvil dotado. Remodelación del auditorio. Estrategias de formalización (70%) Fortalecimiento programa de afiliados. Crecimiento en los servicios (arbitramento e insolvencia) y auto sostenible Cobertura en los municipios y sostenibilidad (capacitación)</p>
<p>Debilidades Talento humano para potencializar. Fortalecer las campañas de formalización. Socialización de beneficios para afiliados (interior y exterior de la cámara). Cableado estructurar. No tener un observatorio económico Austeridad (personal) Control de los gastos Cobertura de nuestros servicios en los comerciantes (promoción comercial) Digitalización de todos los documentos de la cámara. Brigadas para formalización aumentar cobertura.</p>	<p>Amenazas Ámbito político Incumplimiento de la normatividad fronteriza por parte de las entidades nacionales y del Ecuador. No cumplimiento de la meta de afiliados (200). No cumplimiento del presupuesto por disposiciones normativas.</p>

Tabla 10. FODA Gestión de Mantenimiento

Proceso	Gestión de mantenimiento
Fortalezas	Amenazas
<p>Actualización del sistema Cameral (SII), con apoyo de Confecámaras. Avance tecnológico. Capacitación permanente. Mejora de los equipos (portátiles, videobeams) Digitalizado el archivo de registro por docxflow. Servicios inmediatos (registro público) en los municipios. Página web amigable, administrable y segura. Mensajería al correo y al teléfono móvil de los servicios realizados en cámara. Estadísticas respecto a bases de datos. Canal dedicado con fibra óptica y canal de contingencia. Equipos de última generación (Dron, kit de comunicación, cámara) para manejo de publicidad interna. Cortafuegos (sonicwall). Antivirus ESET ENDPOINT Cobian Backup.</p>	<p>No hay técnicos especializados en impresoras. Caídas del sistema (SII).</p>
<p>Oportunidades</p> <p>Ventanilla única empresarial (VUE), servicios 100% virtuales. Ajuste de requerimientos del docxflow por gestión documental. Red interna de última tecnología para la sede nueva. Backup de imágenes digitalizadas. Presupuesto para el mejoramiento tecnológica y conectividad de equipos. Ampliación de megas de internet y equipos para conectividad. Cambio del cableado estructurado.</p>	<p>Debilidades</p> <p>Daño de equipos por cumplir la vida útil. (portátiles e impresoras) Red de comunicaciones interna (cableado y swichs). Falta de conocimiento por parte de la auxiliar de servicios generales frente al conocimiento de la cartilla de uso de productos químicos.</p>

Tabla 11. FODA Promoción comercial

Proceso	Promoción Comercial
Fortalezas	Amenazas
<p>Permanente contacto con el usuario. Buenos canales de comunicación con entidades públicas (Entidades públicas Ministerio de Comercio, industria y turismo, gobernación de Nariño, y entidades privadas como SAGAN, Gremios del departamento de Nariño, entre otros) Estrategias de proyección del empresario mejorando su emprendimiento y competitividad. Desarrollo de actividades para el fortalecimiento del sector empresarial Acompañamiento en la presentación de proyectos.</p>	<p>Normatividad no es respetada por las entidades que deben ejercer Migración Colombia y Migración Ecuatoriana, DIAN, SENA, entre otros. Acuerdo de Esmeraldas. Traslado permanente a la capital del departamento (La doble Calzada) Apertura de nuevos pasos fronterizos. (San Miguel, Río Mataje). Comportamiento del precio de las divisas (Dólar).</p>
<p>Oportunidades Ubicación geográfica (ley de fronteras, acuerdos comerciales). Reconocimiento a la gestión por parte de los empresarios Identificación de actividades para el fortalecimiento del sector empresarial Enlace entre organismos del estado, el empresario y la comunidad. Ampliar las temáticas de estudios económicos. Centro de innovación empresarial. Fortalecimiento del punto de información turística. (Técnico y humano). Presencia del proceso en los municipios de la jurisdicción. Creación de fondos binacionales. Campañas ambientales, turísticas y religiosas. Crear un observatorio económico. Programas de inclusión dentro de las estrategias de la cámara para sus usuarios.</p>	<p>Debilidades Recursos limitados. (infraestructura) Centralización de organismos del estado en la capital del departamento. Carencia de programas para fortalecimiento de activos para los empresarios. No se cuenta con un centro de innovación empresarial. Falta de planificación presupuestal. (Perfiles especializados y recursos adecuados).</p>

Tabla 12. FODA Gestión financiera

Proceso	Gestión financiera
Fortalezas	Amenazas
<p>Capacitación permanente (virtual y presencial) Talento humano competente. Información contable oportuna y confiable con apoyo tecnológico JSP7 y el programa SII. Archivo digitalizado. Apoyo de Confecámaras para diferentes consultas.</p>	<p>Presentación de Afiliación a seguridad social y documentos legales como RUT y fotocopia de la cédula por parte de los contratistas para gestionar pago.</p>
<p>Oportunidades Implementar Módulo de almacén JSP7 Generar plan carrera para cambio generacional.</p>	<p>Debilidades Falta una persona para consulta en la superintendencia de industria y comercio. Pérdida de recursos por sanciones con entes de control. Exceder el presupuesto de gastos. Falta de unificación de criterios con los procesos de capacitación, promoción comercial. Procedimiento de Manejo de caja (dinero) por parte de capacitación y promoción comercial. Convenios sin formalizar Ambiente laboral y convivencia en el proceso.</p>

Tabla 13. FODA registro público

Proceso	Registro Público
Fortalezas	Amenazas
<p>Personal proactivo. Herramientas tecnológicas (equipos, disponibilidad para recibir capacitaciones externas). Estilo de Dirección participativo y trabajo en equipo Proceso de sensibilización tanto en Ipiales y municipios de la jurisdicción (Acercamiento al comerciante). Interacción con otras instituciones. (Alcaldías, gobernación, Cámaras de Comercio, entre otras).</p>	<p>Facilidades en la exención de cobros en la apertura y renovación. Cambio de criterios de los entes de control. Sanciones.</p>
<p>Oportunidades Atención en jornada continua Presencia regular de registro en los municipios de la jurisdicción. Implementación de tutoriales para los diferentes trámites y actos. Implementación de servicios virtuales y asesoría virtual. Articulación con las entidades relacionadas con el comercio (Sistema unificado de información). Cultura de comercio (Población Venezolana) Información con valor agregado (Información de las entidades relacionadas con el registro)</p>	<p>Debilidades Competencia del personal de registro. (Inducción) Conocimiento. Servicios virtuales (Implementación y accesibilidad). Falta de presencia regular de registro en los municipios de la jurisdicción. Distribución de funciones del personal interno. Rotación y el tipo de contratación de la CCI Errores en las inscripciones Respuesta extemporánea a derechos de petición.</p>

Tabla 14. FODA Junta Directiva CCI.

Contexto Interno	
Fortalezas	Debilidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Talento Humano competente. 2. Good Will en el municipio de Ipiales y Exprovincia de Obando. (José Miguel Terán) 3. Reconocimiento de los procesos externos. 4.Reconocimiento del estado. 5. Certificación del sistema de gestión de la calidad. 6. Implementación del sistema de seguridad y salud en el trabajo. 7. Capacitación permanente a funcionarios (Virtual y presencial). 8.Software SIGDOC (Indicadores de gestión) 9. Control Interno de la entidad. 10. Información contable oportuna y confiable. 11.Apoyo al fortalecimiento e innovación del empresario. 12. Capacidad tecnológica (equipos audiovisuales y de comunicación). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de cobertura de la exprovincia de Obando. 2. Socialización de beneficios para afiliados (Interior y exterior). 3.Cableado estructural. 4.Promoción comercial. 5.Digitalización de todos los documentos de la cámara. 6. Falta de identidad cultural. 7. Recursos limitados para el desarrollo de los procesos. 8.No tener una sala de informática. 9. Ampliación de presupuesto a departamentos. 10. Auditorio obsoleto. 11. Estructura locativa administrativa para el ITECI. 12.Carencia de programas para fortalecimiento de activos para los empresarios. 13. Infraestructura Sede
Contexto Externo	
Oportunidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Convenios interinstitucionales. 2.Crecimiento en los servicios. 3.Implementar módulos de gestión. 4. Coyuntura para asesoría virtual. 5. Articulación con las entidades relacionadas con el comercio (Sistema unificado de información). 6.Aliando estratégico como operador en los diferentes municipios. 7. Alianzas estratégicos con universidades. 8.Aprovechamiento de la economía naranja 9. Aumentar la competitividad de la entidad 10. Oficina de Prensa. (Oficina de Prensa). (Jorge Guerrero) 11.Plataforma arte-cámara. (Jorge Guerrero) 12. Puntos de información Turística. 13. Crear un departamento de consultoría tributario (usuarios). Luis Ernesto Bravo. 14, Implementar plataforma virtual de aprendizaje para proyectar el proceso de capacitación. (Fredy Molano) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acceso en capacitación especializada en Ipiales. 2. La no presentación de seguridad social y documentos legales como RUT y fotocopia de la cédula por parte de los contratistas. 3. Sanciones. 4. Seguridad en los alrededores de la cámara. (programas nocturnos). 5.Nuevos institutos de formación laboral en la ciudad. 6. Normatividad no es respetada por las entidades que deben ejercer control. Migración Colombia, Migración Ecuatoriana, DIAN, SENA, entre otros. Acuerdo de Esmeralda. 7. Apertura de nuevos pasos fronterizos (San Miguel, Rio Mataje). 8. Comportamiento del precio de las divisas (Dólar). 9.Centro de conciliación particulares (tarifas) 10. Paros cívicos o sociales. 11.Movilidad de los compradores del Ecuador hacia el interior del departamento. (José Miguel Terán) 12. Pandemia o emergencia sanitaria por Covid 19.

Se consolidó con los insumos de las diferentes partes interesadas se consolidó el FODA de la entidad y se definieron las estrategias.

Tabla 15. Consolidado FODA Cámara de Comercio de Ipiales 2019. Se ajusta en la vigencia 2020 y se incluye como amenaza, Pandemia o emergencia sanitaria por COVID 19, por ende hay una afectación en la matriz estratégica, debido a que no se realizaron actividades que estaban planificadas para la vigencia 2020, por motivo que se afectó de manera significativa el presupuesto de la entidad. Como estrategia se relaciona la virtualidad en los servicios que presta cámara de comercio para la vigencia 2020.

Contexto Interno	
Fortalezas	Debilidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Talento Humano competente. 2. Good Will en el municipio de Ipiales y Exprovincia de Obando. 3. Reconocimiento de los procesos externos. 4.Reconocimiento del estado. 5. Certificación del sistema de gestión de la calidad. 6. Implementación del sistema de seguridad y salud en el trabajo. 7. Capacitación permanente a funcionarios (Virtual y presencial). 8.Software SIGDOC (Indicadores de gestión) 9. Control Interno de la entidad. 10. Información contable oportuna y confiable. 11.Apoyo al fortalecimiento e innovación del empresario. 12. Capacidad tecnológica (equipos audiovisuales y de comunicación). 13. Lote de terreno propio y ubicado en zona estratégica 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de cobertura de la Exprovincia de Obando. 2. Socialización de beneficios para afiliados (Interior y exterior). 3.Cableado estructural. 4.Falta Promoción comercial y difusión de los servicios de la cámara. 5.Digitalización de todos los documentos de la cámara. 6. Falta de cultura de calidad y SGSST 7. Recursos limitados para el desarrollo de los procesos. 8.No tener una sala de informática. 9. Presupuesto a departamentos. 10. Auditorio obsoleto. 11. Estructura locativa administrativa y operativa para el ITECI. 12.Carencia de programas para fortalecimiento de activos para los empresarios. 13. Infraestructura nueva Sede. 14. Carencia de módulos de gestión. 15. Plataforma arte-cámara. 16.No contar con una oficina de consultoría tributario. 17.No contar con una plataforma virtual de aprendizaje para proyectar el proceso de capacitación. 18. Asesoría virtual. 19. Manejo de papel, icopor y plástico en la prestación de los servicios. d 20. No contar con una oficina de prensa. 21. Estudios económicos limitados.
Contexto Externo	
Oportunidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Convenios interinstitucionales. 2.Crecimiento y mejora en la calidad de los servicios. 3. Articulación con las entidades relacionadas con el comercio (Sistema unificado de información). 4.Alianzas estratégica con operador en los diferentes municipios. 5. Alianzas estratégicas con universidades. 6.Aprovechamiento de la economía naranja 7. Aumentar la competitividad de la entidad con entidades o programas a nivel nacional. 8. Puntos de información Turística. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acceso a capacitación especializada en Ipiales y nuevos institutos de formación laboral. 2. La no presentación de seguridad social y documentos legales como RUT y fotocopia de la cédula por parte de los contratistas. 3. Sanciones. 4. Seguridad en los alrededores de la cámara. (programas nocturnos). 5. Incumplimiento de Normatividad por las entidades DIAN, SENA, entre otros. Incluye Acuerdo de Esmeraldas, afectando la imagen de la entidad.

9. Generar responsabilidad social empresarial.	6. Apertura de nuevos pasos fronterizos (San Miguel, Rio Mataje). 7. Comportamiento del precio de las divisas (Dólar). 8. Centros de conciliación particulares (tarifas) 9. Paros cívicos o sociales. 10. Movilidad de los compradores del Ecuador hacia el interior del departamento 11. Faltas de vías de comunicación con el municipio. 12. Reducción del número mínimo de afiliados (200) 13. Cambio Normativo relacionado con las funciones de la entidad 14. Informalidad del comercio 15. Falta de credibilidad por parte de los usuarios de la entidad y comunidad en general. 16. Pandemia o emergencia sanitaria por COVID 19.
--	---

Una vez con este instrumento consolidado, se procede a establecer las diferentes estrategias, cruzando las diferentes variables identificadas en el análisis del contexto estratégico. De aquí obtenemos las diferentes estrategias para encaminar la entidad en el proceso de mejoramiento continuo y aumentar la capacidad de cumplir nuestra misión y visión. (Pedrós, 2012)

Tabla 16. Estrategias Cámara de comercio de Ipiiales 2019.

Estrategia FO. Estrategia de ataque.	Estrategia DO. Estrategia para movilizar o cambiar
<p>Ampliar la cobertura de los servicios (capacitación, promoción comercial, conciliación y arbitraje y registro público a los municipios de la jurisdicción). (F2,F3,F5,F6,F7,F11,O4,O5,O6).</p> <p>Generar programas de economía naranja para los empresarios fomentando la creatividad y la innovación. (F11O6)</p> <p>Realizar alianzas con universidades para ofertar programas de acuerdo a la economía de la región. (F2,F3,F5,F12,O5).</p>	<p>Implementar módulos de gestión (Gestión del riesgo, gestión de oportunidades, auditorías internas, acción correctiva y de mejora, control al servicio no conforme y gestión documental) (D14,O2,O6).</p> <p>Implementar la plataforma del arte. (D15,O6)</p> <p>Implementar y mantener el sistema de gestión ambiental. (D19,O9).</p> <p>Diversificar estudios económicos (D21,O2).</p> <p>Implementar la oficina de asesoría contable y tributaria (D16,O2).</p>
Estrategia FA. Estrategia para defender	Estrategia DA. Estrategia para reforzar
<p>Incentivar al personal de planta para mejorar la competitividad. (F1,A15)</p> <p><u>Prestar servicios de registro público, capacitación, promoción comercial y conciliación y arbitraje de manera presencial o virtual, a los empresarios y partes interesadas. (F2, A16)</u></p>	<p>Implementar los servicios virtuales. ventanilla única empresarial. (D18,A13).</p> <p>Construir la nueva sede. (D13,A15).</p> <p>Implementar oficina de prensa (D20,O2).</p> <p>Incentivar el consumo de los bienes y servicios por parte de los compradores ecuatorianos y de la Exprovincia de Obando. (D4,A7,A10,A15).</p>

	Fortalecer la estructura locativa del ITECCI. (D11,A1,A15)
	Fortalecer programa para afiliados (D2,A12)

EVALUACIÓN MATRIZ MEFE

Una matriz de evaluación de factores externos (MEFE), permite a los estrategas resumir y evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, legal, tecnológica y competitiva (David, 2008). A continuación, se presenta la tabla de evaluación para la Cámara de Comercio de Ipiales.

Tabla 17. Matriz MEFE Cámara de comercio de Ipiales 2019.

FACTORES EXTERNOS CLAVES			
OPORTUNIDADES	PONDERACIÓN (0,4)	CLASIFICACIÓN	PUNTUACIONES PONDERADAS
Convenios interinstitucionales	0,05	4	0,2
Crecimiento y mejora en la calidad de los servicios.	0,05	3	0,15
Articulación con las entidades relacionadas con el comercio (Sistema unificado de información).	0,05	3	0,15
Alianzas estratégica con operador en los diferentes municipios.	0,05	2	0,1
Alianzas estratégicas con universidades.	0,05	3	0,15
Aprovechamiento de la economía naranja	0,05	2	0,1
Aumentar la competitividad de la entidad con entidades o programas a nivel nacional.	0,04	3	0,12
Puntos de información Turística.	0,02	3	0,06
Generar responsabilidad social empresarial.	0,04	2	0,08
SUBTOTAL	0,4		
AMENAZAS	PONDERACIÓN (0,6)	CLASIFICACIÓN	PUNTUACIONES PONDERADAS
Acceso a capacitación especializada en Ipiales y nuevos institutos de formación laboral.	0,03	4	0,12
La no presentación de seguridad social y documentos legales como RUT y fotocopia de la cédula por parte de los contratistas.	0,02	2	0,04
Sanciones	0,05	2	0,1
Seguridad en los alrededores de la cámara. (programas nocturnos).	0,03	3	0,09
Incumplimiento de Normatividad por las entidades DIAN, SENA, entre otros. Incluye Acuerdo de Esmeraldas, afectando la imagen de la entidad.	0,03	2	0,06
Apertura de nuevos pasos fronterizos (San Miguel, Rio Mataje).	0,03	1	0,03
Comportamiento del precio de las divisas (Dólar).	0,05	2	0,1
Centros de conciliación particulares (tarifas)	0,04	3	0,12
Paros cívicos o sociales.	0,03	2	0,06
Movilidad de los compradores del Ecuador hacia el interior del departamento	0,04	2	0,08
Faltas de vías de comunicación con el municipio.	0,03	1	0,03
Reducción del número mínimo de afiliados (200)	0,04	3	0,12
Cambio Normativo relacionado con las funciones de la entidad	0,05	3	0,15
Informalidad del comercio	0,03	3	0,09
Falta de credibilidad por parte de los usuarios de la entidad y comunidad en general	0,05	2	0,1
Pandemia o emergencia sanitaria por Covid 19.	0,05	2	0,1
SUBTOTAL	0,6		
TOTAL	1		2,5

Sin importar el número de oportunidades o amenazas claves que se incluyan en una matriz MEFE, la puntuación ponderada total más alta posible para una organización es de 4.0 y la más baja 1. Una puntuación ponderada total promedio es de 2,5 (David, 2008, pág. 110).

La Cámara de Comercio de Ipiales tiene un resultado de 2.50, esto significa que responde adecuadamente a las amenazas y oportunidades que se presentan en el desarrollo de su misión.

EVALUACIÓN MATRIZ MEFI

Tabla 18. Matriz MEFE Cámara de comercio de Ipiales 2019.

FACTORES INTERNOS CLAVES			
FORTALEZAS	PONDERACIÓN (0,4)	CLASIFICACIÓN	PUNTUACIONES PONDERADAS
Talento Humano competente.	0,04	4	0,16
Goodwill en el municipio de Ipiales y Exprovincia de Obando.	0,03	4	0,12
Reconocimiento de los procesos externos.	0,03	3	0,09
Reconocimiento del estado.	0,04	4	0,16
Certificación del sistema de gestión de la calidad.	0,04	4	0,16
Implementación del sistema de seguridad y salud en el trabajo.	0,03	4	0,12
Capacitación permanente a funcionarios (Virtual y presencial).	0,04	4	0,16
Software SIGDOC (Indicadores de gestión)	0,03	4	0,12
Control Interno de la entidad.	0,03	4	0,12
Información contable oportuna y confiable.	0,02	4	0,08
Apoyo al fortalecimiento e innovación del empresario.	0,02	4	0,08
Capacidad tecnológica (equipos audiovisuales y de comunicación).	0,02	4	0,08
Lote de terreno propio y ubicado en zona estratégica	0,03	4	0,12
SUBTOTAL	0,4		0
DEBILIDADES	PONDERACIÓN (0,6)	CLASIFICACIÓN	PUNTUACIONES PONDERADAS
Falta de cobertura de la exprovincia de obando.	0,04	1	0,04
Socialización de beneficios para afiliados (Interior y exterior).	0,03	1	0,03
Cableado estructural.	0,02	2	0,04
Falta de Promoción comercial y difusión de los servicios de la cámara	0,03	2	0,06
Digitalización de todos los documentos de la cámara.	0,03	2	0,06
Falta de cultura de calidad y SGSST	0,02	2	0,04
Recursos limitados para el desarrollo de los procesos.	0,02	2	0,04
No tener una sala de informática.	0,02	2	0,04
Presupuesto a departamentos.	0,01	2	0,02
Auditorio obsoleto.	0,03	1	0,03
Estructura locativa administrativa y operativa para el ITECCI.	0,04	1	0,04
Carencia de programas para fortalecimiento de activos para los empresarios.	0,02	2	0,04
Infraestructura Sede nueva	0,04	1	0,04
Carencia de módulos de gestión.	0,04	2	0,08
Plataforma arte-cámara.	0,04	2	0,08
No contar con una oficina de consultoría tributaria.	0,04	2	0,08
No contar con una plataforma virtual de aprendizaje para proyectar el proceso de capacitación.	0,02	2	0,04
Asesoría virtual.	0,02	2	0,04
Manejo de papel, icopor y plástico en la prestación de los servicios.	0,03	1	0,03
No contar con una oficina de prensa.	0,04	1	0,04
Estudios económicos limitados.	0,02	2	0,04
SUBTOTAL	0,6		0
TOTAL	1		2,52

Sin importar cuantos factores se incluyan en una matriz MEFI, la puntuación ponderada total más alta posible para una organización es de 4.0 y la más baja 1. la puntuación ponderada promedio es de 2,5. Los puntajes ponderados muy bajos por debajo de 2,5 caracterizan a las organizaciones que son débiles internamente, mientras que un valor superior a 2,5 indica una posición interna fuerte (David, 2008, pág. 158).

La Cámara de Comercio de Ipiales obtuvo un resultado de 2.52, esto significa que tiene una posición interna fuerte.

MATRIZ MIC-MAC

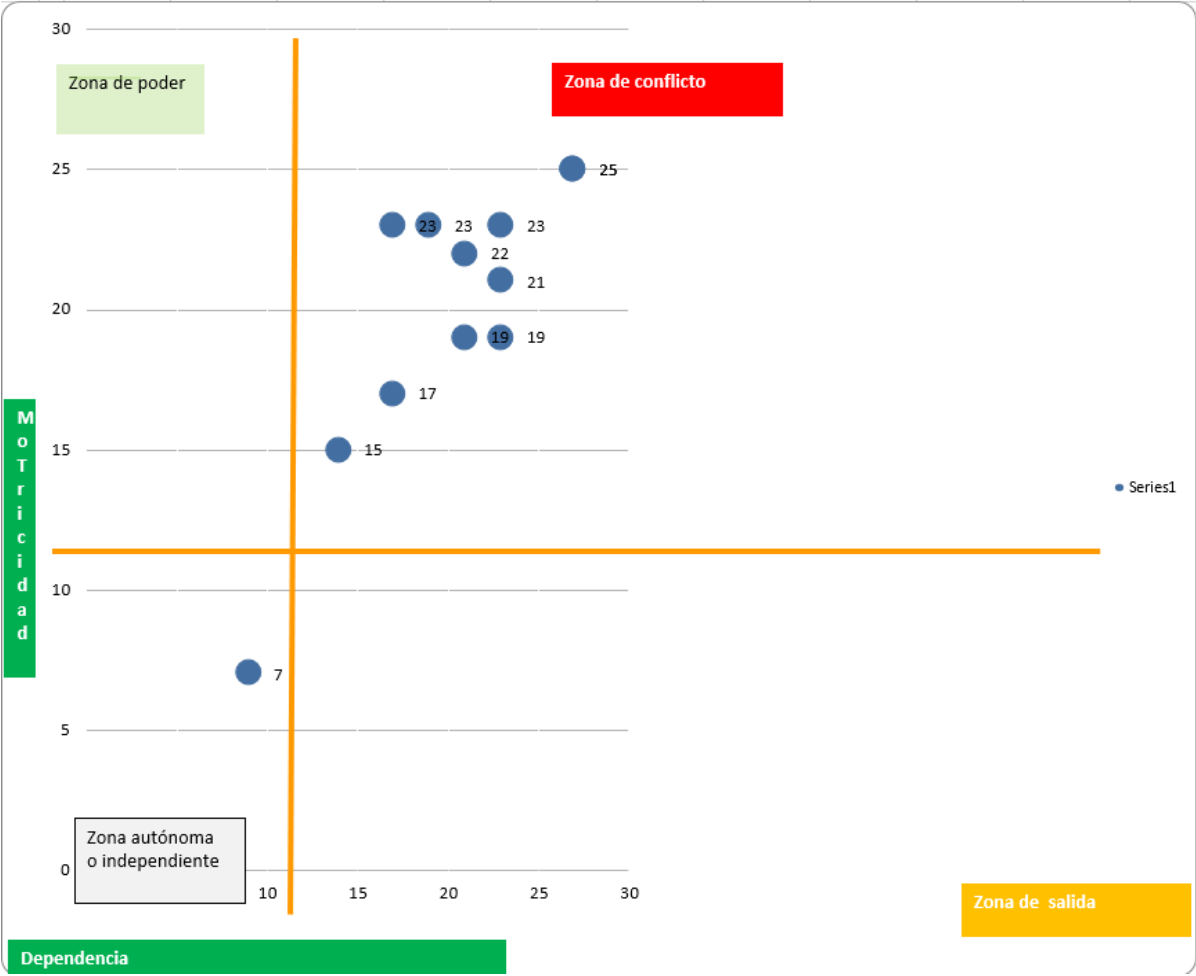
El programa micmac tiene por objeto ayudar en un estudio micmac de análisis estructural. Permite, a partir de una lista de variables estructurales y una matriz que representa las influencias directas entre las variables, extraer e identificar las variables claves del problema estudiado, con la ayuda de cuadros y gráficos que permiten la modelización del problema a abordar.

Se identificaron los problemas que se tomaron como debilidades en el análisis FODA, se listaron en la metodología y se evaluó la calificación de incidencia de acuerdo a la siguiente escala: 0: no hay incidencia, 1: poca incidencia y 3: mucha incidencia. (Jaramillo, s.f.).

Tabla No 19. Matriz MIC-MAC. Cámara de Comercio de Ipiales 2019.

INCIDENCIA													X
PROBLEMÁTICA	1.Falta de cobertura de la exprovincia de obando.	2.Socialización de beneficios para afiliados (Interior y exterior).	3.Falta Promoción comercial y difusión de los servicios de la cámara	4. Auditorio Obsoleto	5.Estructura locativa administrativa y operativa para el ITECI	6. Infraestructura nueva Sede	7. Carencia de módulos de gestión	8.Plataforma arte-cámara	9.No contar con una oficina de consultoría tributaria	10.Manejo de papel, icopor y plástico en la prestación de los servicios	11. No contar con una oficina de prensa	12.Estudios económicos limitados	Totales
1.Falta de cobertura de la exprovincia de obando.	3	3	3	0	1	0	0	1	1	3	3	3	18
2.Socialización de beneficios para afiliados (Interior y exterior).	3	3	0	0	0	3	0	3	3	1	3	1	17
3.Falta Promoción comercial y difusión de los servicios de la cámara	3	3	3	0	0	0	0	1	3	1	3	1	15
4. Auditorio Obsoleto	0	1	1	3	3	0	1	0	1	0	0	0	10
5.Estructura locativa administrativa y operativa para el ITECI	0	0	0	3	0	0	0	0	0	1	0	0	4
6. Infraestructura nueva Sede	1	3	1	3	0	0	3	3	1	1	0	0	16
7. Carencia de módulos de gestión	0	0	0	0	3	3	0	0	0	3	0	0	9
8.Plataforma arte-cámara	1	1	1	3	0	3	0	3	1	3	0	0	16
9.No contar con una oficina de consultoría tributaria	3	3	3	0	0	1	0	0	0	1	3	0	14
10.Manejo de papel, icopor y plástico en la prestación de los servicios	3	1	1	0	3	0	3	1	1	0	1	1	15
11. No contar con una oficina de prensa	0	3	3	0	3	0	0	3	3	1	0	1	17
12.Estudios económicos limitados	3	3	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	9
Totales	17	21	14	9	13	13	3	10	17	14	17	7	134

Gráfica No 1. MIC-MAC. Cámara de Comercio de Ipiiales 2019.



Las variables se grafican como esta relacionado en la Gráfica No 1, en él nos muestra las variables que se ubican en los 4 cuadrantes, zona de poder, zona de conflicto, zona autónoma e independiente o zona de salida.

Zona de poder: Se encuentran en la zona superior izquierda del plano de influencia y dependencia, son las variables que según su evolución a lo largo del periodo de estudio se convierten en frenos o motores del sistema, es decir que pudieran ser propulsoras o inhibitoras del sistema. El objetivo es que sean propulsoras y determinen las conductas adecuadas del sistema

Zona autónoma o independiente: son variables importantes y que pueden ser solucionadas con gestión interna.

Zona de conflicto. Son variables claves, estas variables son claves para la motricidad del sistema y deben ser atendidas, ya que pueden generar inestabilidad.

Variables de resultado. Son aquellas variables poco influyentes y muy dependientes. (Jaramillo, s.f.)

A continuación, se listan las variables que quedaron en cada una de las zonas:

Zona de Poder	Zona de Conflicto	Zona autónoma o independiente	Zona de salida
Ninguna	Falta de cobertura de la Exprovincia de Obando.	Estudios económicos limitados	Ninguna
	Socialización de beneficios para afiliados (Interior y exterior).		
	Falta Promoción comercial y difusión de los servicios de la cámara		
	Auditorio Obsoleto		
	Estructura locativa administrativa y operativa para el ITECCI		
	Infraestructura nueva Sede		
	Carencia de módulos de gestión		
	Plataforma arte-cámara		
	No contar con una oficina de consultoría tributaria		
	Manejo de papel, icopor y plástico en la prestación de los servicios		
	No contar con una oficina de prensa		

De acuerdo a los resultados 11 debilidades quedaron en la zona de conflicto, estas variables deben ser atendidas ya que son claves para la motricidad del sistema. Además, en la zona autónoma o independiente esta los estudios económicos limitados, es decir con gestión interna podemos ampliar a otros estudios de acuerdo a la dinámica empresarial y necesidades de la región. Afortunadamente están dentro de las estrategias que se plantearon en la vigencia

2020-2024. Asegurando que la entidad continua en la ruta correcta para darle cumplimiento a su misión y a la visión trazada.

Actualización de la Visión de la entidad y Principios Corporativos

Se estructuró cuestionario y se realizó una mesa de trabajo con algunos funcionarios y la presidente Ejecutiva, donde se obtuvo los insumos para su actualización.

Formato 1. Cuestionario para definir visión de la entidad.

Formato de Encuesta Visión

VISIÓN

1. ¿Cómo proyecta la entidad dentro de 5 años? Tener en cuenta los servicios.
2. ¿Cómo lo lograremos?
3. ¿Para quién lo haremos?
4. ¿Por qué lo haremos?

Formato 2. Encuesta Principios Corporativos

¿Cuáles principios y valores consideran que debe contar la CCI?

Se anexa a este plan las encuestas y los registros fotográficos de las diferentes mesas de trabajo.

CONCLUSIONES

Se realizó un trabajo disciplinado integrando las diferentes partes interesadas en este proceso de planeación para la vigencia 2020-2024. Se requiere que este documento sea socializado y sea el insumo para los planes anuales de trabajo de la entidad.

Además, el seguimiento permanente para evaluar su cumplimiento. Es muy factible que se puedan presentar cambios en las cuestiones internas y/o externas por esta razón se requiere que sea actualice oportunamente y se socialicen los cambios.

Agradecimientos a la Junta Directiva de la entidad, a la presidente ejecutiva, al profesional de apoyo y a los líderes de proceso que hicieron parte de este ejercicio y son los protagonistas de este documento que es el que regirá el rumbo de la cámara para la vigencia 2020-2024.

LISTADO DE TABLAS

Tabla 1. FODA atención al usuario

Tabla 2. FODA Capacitación

Tabla 3. FODA Centro de conciliación

Tabla 4. FODA Talento Humano

Tabla 5. FODA SGSST

Tabla 6. FODA Control y Mejoramiento.

Tabla 7. FODA Gestión Documental

Tabla 8. FODA Compras y almacén

Tabla 9. FODA Planeación

Tabla 10. FODA Gestión de mantenimiento

Tabla 11. FODA Promoción comercial

Tabla 12. FODA Gestión financiera

Tabla 13. FODA Registro Público

Tabla 14. FODA Junta Directiva CCI

Tabla 15. Consolidado FODA Cámara de Comercio de Ipiales 2019

Tabla 16. Estrategias Cámara de comercio de Ipiales 2019.

Tabla 17. Matriz MEFE Cámara de comercio de Ipiales 2019.

Tabla 18. Matriz MEFI Cámara de comercio de Ipiales 2019.

Tabla No 19. Matriz MIC-MAC. Cámara de Comercio de Ipiales 2019.

LISTADO DE GRÁFICAS

Gráfica No 1. MIC-MAC. Cámara de Comercio de Ipiales 2019.

LISTADO DE FORMATOS

Formato 1. Cuestionario para definir visión de la entidad.

Formato 1. Cuestionario para definir Principios corporativos

LISTADO DE ANEXOS

Anexo 1. Matriz estructura estratégica 2019.

Bibliografía

Cámara de Comercio de Ipiales . (2010). Cámara de Comercio de Ipiales 50 años. Ipiales.

David, F. R. (2008). Conceptos de Administración Estratégica. Pearson. Prentice Hall.

Jaramillo, D. (s.f.). *Svelta*. Obtenido de <https://svelta.es.tl/Mic-Mac.htm>

Pedros, D. M. (2005). La Elaboración de un Plan Estratégico a través del Cuadro de Mando Integral. Ediciones Díaz de los Santos.

Pedrós, D. M. (2012). La elaboración de un Plan Estratégico y su Implantación a través del cuadro de mando integral. Ediciones Díaz de Santos, S.A.