



MATRIZ CONTEXTO ESTRATÉGICO

Código: PDE-F368

Versión: 1

Fecha: 09/04/2019

En la presente matriz se identifica el Contexto Estratégico de Empresas Pùblicas de Cundinamarca S.A. ESP., con la herramienta de análisis denominada FODA, que significa Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

La identificación se realiza por procesos, teniendo en cuenta la siguiente terminología:

Fortalezas: Son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente.

Oportunidades: Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Debilidades: Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Amenazas: Son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la Empresa.

La satisfacción de las necesidades identificadas por parte de Empresas Pùblicas de Cundinamarca S.A. ESP., deben estar plasmadas en el Plan Estratégico para que se puedan ejecutar, el seguimiento y revisión del contexto estratégico se realizará a través de los Planes de acción anualmente.

PROCESO	ÁREAS	FORTALEZAS (Internas)	OPORTUNIDADES (Externas)	DEBILIDADES (Internas)	AMENAZAS (Externas)
Estructuración de Nuevos Negocios	Dirección de Nuevos Negocios	1. Gracias la gestión de la dirección de nuevos negocios se cuenta con la participación accionaria de la empresa de servicios públicos de Viota 2. Se cuenta con experiencia en la realización de estudios, diseños y viabilidad financiera 3. Cuenta con aliados estratégicos para la realización de los proyectos (OCAD PAZ, ZOMAC) 4. Iniciación constante en nuevos proyectos por diversos mecanismos gracias a la dedicación y conocimiento del equipo de la dirección en busca de negocios que generen utilidades a la empresa.	1. Generar Alianzas estratégicas. 2. Busqueda y establecimiento de nuevas líneas de negocios a través de la radicación de proyectos 3. Apoyo por entes externos en la estructuración de los proyectos	1. Falta de la experiencia para la participación de algunos negocios (Contractual y técnica) 2. Debilidades en la formalización del centro de servicios compartidos (csc) determinando responsabilidades para cada área (E): bases de datos 3. Falencia en la aprobación del proyecto (Investigación e innovación META 427) para la asignación de recursos por parte de la nación	1. Los tiempos de los procesos en el momento de conseguir un negocio difieren entre las diferentes partes interesadas (municipios, áreas, MVCT entre otros) 2. Dependencia de terceros para el cumplimiento de algunas metas
		Fecha de Actualización o Revisión:			