OBJETIVOS ESTRATÉGICOS ESO (a partir de matriz cruzada de FOLA del Plan estratégico 2021-2025											
Estrategias y/o acciones producto de matriz cruzada FOLA - PLAN ESTRATÉGICO	**Objetivo Estratégico**										
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**
	Concretar alianzas con sectores público y privado para diversificar la oferta de productos y servicios, y aumentar la competitividad en el mercado.	Desarrollar nuevos productos y servicios dirigidos a constructores, parcelaciones, y empresas públicas y privadas, con el fin de satisfacer las necesidades específicas de estos segmentos.	Crecer en el negocio con los clientes existentes y explorar nuevas oportunidades con otros concesionarios para ampliar la base de clientes y aumentar los ingresos.	Identificar oportunidades de contratación directa y participación en licitaciones públicas, asegurando un flujo de ingresos constante y predecible.	Introducir medidas para mejorar el capital de trabajo, estructurando contratos con flujo de caja oportuno y estableciendo compromisos exigibles de pago puntual en los contratos.	Descubrir personal clave, implementando procesos de selección, capacitación y desarrollo que aseguren un equipo competente y alineado con los objetivos estratégicos de la empresa.	Implementar procedimientos de gestión del conocimiento para asegurar que el personal esté capacitado y que la información especializada esté disponible y sea utilizada eficientemente.	Ampliar el objeto social de la empresa para incluir nuevos servicios y productos que respondan a las demandas del mercado y permitan un crecimiento sostenible.	Establecer un sistema de monitoreo para identificar y adaptarse a cambios en la legislación y regulación que puedan afectar la operación y competitividad de la empresa.	Realizar estudios de necesidades de los clientes por segmento para identificar oportunidades de negocio y ajustar la oferta de productos y servicios en consecuencia.	Optimizar la gestión administrativa, de recursos económicos, tecnológicos, de comunicación y talento humanos para mejorar la eficiencia y la efectividad en la gestión, entrega de productos y servicios en la operacion empresal.
Fortalezas y oportunidades											
1. Concretar alianzas con sectores público y privado	1. Concretar alianzas con sectores público y privado	2. Diseñar productos para constructores, parcelaciones, empresas públicas y privadas	13. Aprovechar certificación de aliados estratégicos	4. Identificar oportunidades de negocios aprovechando la ventaja de contratación directa	10. Mejorar indicador de capital de trabajo a nivel razonable (Estructurar contratos con flujo caja oportuno, prever fuentes de financiación de capital trabajo, tomar medidas preventivas en gestión cartera.	16. identificar personal clave e implementar un proceso de selección, retención y desarrollo	6. Venderse como la mejor alternativa para el Centro de Inteligencia y Monitoreo Regional	3. Ampliar el objeto social	8. Verificar requerimientos en licitaciones, proponer contrataciones directas	11. Comercializar productos y servicios exitosos en Rionegro	9. gestion administrativa y financiera eficiente
2. Diseñar productos para constructores, parcelaciones, empresas públicas y privadas	3. Crecer negocios con concesionarios que son clientes, ofrecer portafolio a otros concesionarios y aeropuerto	6. Venderse como la mejor alternativa para el Centro de Inteligencia y Monitoreo Regional	19. Explorar posibilidades de competencia	5. Identificar oportunidades de participación en licitaciones públicas	14. Mejorar los indicadores financieros al mínimo requerido para concretar alianzas y participar en procesos licitatorios	17. Verificar en el personal actual el conocimiento de procesos y procedimientos y tomar correctivos	15. Actualizar e implementar el procedimiento de gestión del conocimiento		22. Establecer en los contratos compromisos exigibles de pago puntual	13. Aprovechar certificación de aliados estratégicos	
3. Crecer negocios con concesionarios que son clientes, ofrecer portafolio a otros concesionarios y aeropuerto	7. Identificar oportunidades de actuar como integrador tecnológico del municipio de Rionegro	12. Dedicar recursos al desarrollo y estructuración de nuevos productos y servicios	21. Consolidar no dependencia de Rionegro y crecer negocios con clientes privados	22. Establecer en los contratos compromisos exigibles de pago puntual	18. Identificar personal clave e implementar mecanismos de retención	24. Revisar procedimiento de facturación y recaudo	32. Revisar procedimientos de facturación, recaudo y gestión cartera		26. Monitorear propuestas de cambio de legislación y regulación	35. Realizar estudios de necesidades de los clientes por segmento	
4. Identificar oportunidades de negocios aprovechando la ventaja de contratación directa	13. Aprovechar certificación de aliados estratégicos	36.innovar y desarrollar nuevos productos y servicios		23. Incluir costos financieros del capital de trabajo en las cotizaciones	31. Mejorar indicador de capital de trabajo	32. Revisar procedimientos de facturación, recaudo y gestión cartera	38.Implementar procedimiento de Gestión del Conocimiento		30. Monitorear propuestas de cambio de legislación y regulación		
5. Identificar oportunidades de participación en licitaciones públicas	19. Explorar posibilidades de competencia			25. Aprovechar las ventajas del actual régimen de contratación	34. Identificar en cada proyecto los requerimientos de capital de trabajo y su costo	37. Realizar procesos eficaces de selección, retención y desarrollo del personal clave					
6. Venderse como la mejor alternativa para el Centro de Inteligencia y Monitoreo Regional	20. Apalancar gestión comercial con influenciadores políticos y privados.			27. implementar acciones para cumplir requisitos de participación en licitaciones							
7. Identificar oportunidades de actuar como integrador tecnológico del municipio de Rionegro	21. Consolidar no dependencia de Rionegro y crecer negocios con clientes privados			33. Pactar en los contratos compromisos exigibles de pagos oportunos							
8. Verificar requerimientos en licitaciones, proponer contrataciones directas	28. Crecer participación con clientes diferentes a Rionegro										
Limitaciones y oportunidades	29. Crecer con clientes privados, ampliar el Objeto Social	29. Crecer con clientes privados, ampliar el Objeto Social									
9. Ampliar el objeto social	39. Concretar Alianzas Estratégicas										
10. Mejorar indicador de capital de trabajo a nivel razonable (Estructurar contratos con flujo caja oportuno, prever fuentes de financiación de capital trabajo, tomar medidas preventivas en gestión cartera.											
11. Comercializar productos y servicios exitosos en Rionegro											
12. Dedicar recursos al desarrollo y estructuración de nuevos productos y servicios											
13. Aprovechar certificación de aliados estratégicos											
14. Mejorar los indicadores financieros al mínimo requerido para concretar alianzas y participar en procesos licitatorios											
15. Actualizar e implementar el procedimiento de gestión del conocimiento											
16. identificar personal clave e implementar un proceso de selección, retención y desarrollo											
17. Verificar en el personal actual el conocimiento de procesos y procedimientos y tomar correctivos											
Fortalezas y amenazas											
18. Identificar personal clave e implementar mecanismos de retención											
19. Explorar posibilidades de competencia											
20. Apalancar gestión comercial con influenciadores políticos y privados.											
21. Consolidar no dependencia de Rionegro y crecer negocios con clientes privados											
22. Establecer en los contratos compromisos exigibles de pago puntual											
23. Incluir costos financieros del capital de trabajo en las cotizaciones											
24. Revisar procedimiento de facturación y recaudo											
25. Aprovechar las ventajas del actual régimen de contratación											
26. Monitorear propuestas de cambio de legislación y regulación											
27. implementar acciones para cumplir requisitos de participación en licitaciones											
Limitaciones y amenazas											
28. Crecer participación con clientes diferentes a Rionegro											
29. Crecer con clientes privados, ampliar el Objeto Social											
30. Monitorear propuestas de cambio de legislación y regulación											
31. Mejorar indicador de capital de trabajo											
32. Revisar procedimientos de facturación, recaudo y gestión cartera											
33. Pactar en los contratos compromisos exigibles de pagos oportunos											
34. Identificar en cada proyecto los requerimientos de capital de trabajo y su costo											
35. Realizar estudios de necesidades de los clientes por segmento											
36.innovar y desarrollar nuevos productos y servicios											
37. Realizar procesos eficaces de selección, retención y desarrollo del personal clave											
38.Implementar procedimiento de Gestión del Conocimiento											

39. Concretar Alianzas Estratégicas										