



MODELO INTEGRADO DE PLANEACION Y GESTION MIPG

DIMENSIÓN

3. GESTIÓN CON VALORES PARA RESULTADOS

3.4. PLAN IMPLEMENT GOBIERNO DIGITAL

Aprobado por:
Dr. Amaury López Garcés
Gerente





modelo integrado
de planeación
y gestión

AUTODIAGNÓSTICO DE GESTIÓN

POLÍTICA GOBIERNO DIGITAL (ANTES GOBIERNO EN LÍNEA)

INSTRUCCIONES DE DILIGENCIAMIENTO

AUTODIAGNÓSTICO

PLAN DE ACCIÓN

AUTODIAGNÓSTICO DE GESTIÓN POLÍTICA DE GOBIERNO DIGITAL

INSTRUCCIONES DE diligenciamiento

Este artículo hace parte de un conjunto de herramientas de Autodiagnóstico que permiten a cada entidad describir un modelo de gobierno del estado de cada una de las dimensiones en las cuales se estructura el Modelo Integrado de Gestión y Planeación, con el propósito de que la entidad logre contar con una línea base respecto a los aspectos que debe fortalecer. Los resultados son utilizados en su planeación estratégica. Con puede ser utilizada en el momento en que le considere pertinente, sin importar si está realizando un Plan de Acción o un Modelo de Gobierno o a largo plazo de Gobierno o a largo plazo de Gestión.

A continuación, se muestra en detalle cómo se debe diligenciar:

Autodiagnóstico

Este compuesto por los siguientes elementos:

- **Componentes:** son los aspectos temas que estructuran la política pública de gobierno.
- **Categorías:** niveles de madurez obtenidos como resultado de la autoevaluación que hace en el avance de la entidad.
- **Calificación:** valoración a los aspectos que la entidad debe fortalecer para el avance de la iniciativa pública.
- **Evidencias:** acciones administrativas obtenidas como resultado de la autoevaluación que hace en el avance de la política.
- **Actividades de Gestión:** son las actividades culturales que la entidad debe estar implementando para promover el avance en la implementación de la política.
- **Percepción:** es la escala donde la entidad se autoevalúa de acuerdo con las actividades realizadas, en una escala de 1 a 100.
- **Análisis observacionales:** que debe tener en cuenta para la calificación de cada actividad.

Las **UNICIAS** están con debe observar con el nombre de la Entidad y la columna de Puntos resultará un valor.

Para la calificación, se establece una escala de 1 a 100:

Puntaje	Nivel	Color
0 - 20	1	Verde
21 - 40	2	Amarillo
41 - 60	3	Naranja
61 - 80	4	Rojo
81 - 100	5	Púrpura

Cuando se diligencia un puntaje, una columna automáticamente mostrará el nivel por componente según la escala anterior. Así mismo, la calificación de las categorías, de los componentes y la calificación total se genera automáticamente. Recuerde sólo ingresar puntajes de 0 a 100.

Los resultados finales van reflejados en el resultado de los puntajes diligenciados. Si alguna entidad no ingresa un valor en blanco, los valores para los resultados.

Si usted considera que alguna de las actividades **DEBIDA** para su Entidad por sus características particulares, no diligencie puntaje. Por ejemplo, si en su entidad no se efectúan reuniones orientadas por la salud ambiental, en el ítem "Reuniones Ambientales" usted no deberá ingresar ningún puntaje.

Es muy importante que los puntajes ingresados sean lo más objetivo posible, y que exista un espacio para cada uno de ellos. El propósito principal es identificar oportunidades de mejora, pero si así lo fundamenta por objetivos en los puntajes ingresados.

Cuando finalice de calificar las actividades de gestión, podrá ver de manera gráfica los principales resultados, teniendo como resultado **GRÁFICAS**, o regresar al menú principal.

Gráficas:

En esta hoja se pueden observar de una manera más clara y sencilla los resultados obtenidos. Estas se generan automáticamente una vez los diligencie el autodiagnóstico.

En la primera gráfica, se muestra el puntaje total obtenido por la entidad, comparado con cada uno de los niveles de calificación. De esta manera podrá visualizar en qué nivel se encuentra actualmente y cuánto le falta para alcanzar el siguiente puntaje.

En la segunda gráfica se presentan las calificaciones obtenidas por cada uno de los componentes que integran la política. Igualmente se comparan con los 5 niveles establecidos.

Y por último, se muestra la calificación por categorías. Cada una de las categorías de mayor grado se encuentran en todas gráficas.

En resumen, estos resultados le permitirán identificar mejor sus categorías y componentes que presentan un mayor riesgo, o cuya implementación está más retrasada, y así poder realizar su prioridad al momento de realizar el plan de implementación.

Plan de Acción:

Esta hoja contiene un modelo que le permitirá establecer una planeación y una ruta de acción, con base en las actividades de gestión que fueron evaluadas.

Para ello, el cuadro está dividido en 2 secciones:

1. Documentación y guía de referencia (con gran utilidad toda la información y documentos de consulta que pueden ser útiles y deben ser de conocimiento)

- Guías normativas y técnicas
- Buenas prácticas e innovaciones
- Normatividad
- Otros

2. Planeación y Ruta de acción (por categoría, la idea es generar un plan de acción con base en el diagnóstico realizado. Los elementos mínimos que se presentan para ello, son:

- Diseño alternativo de mejora
- Definir los hitos o hitos/metas, incluyendo el plan y los responsables de la implementación
- Evaluar la eficacia de las acciones implementadas y volver a diligenciar el autodiagnóstico

Aunque el cuadro puede ser diligenciado en su totalidad, se recomienda iniciar y darle prioridad a aquellas actividades que obtuvieron menores puntajes y que se encuentren en color rojo, naranja y amarillo.

				<p>El presente es un documento de carácter informativo y no constituye un contrato ni una oferta de inversión. El presente documento es una herramienta de trabajo que tiene como objetivo principal proporcionar información sobre el proyecto de inversión y sus riesgos, para que el inversionista pueda tomar una decisión informada sobre su participación en el mismo. Este documento no garantiza ni asegura el éxito del proyecto, ni el cumplimiento de los plazos o el monto de las inversiones. El presente documento es una herramienta de trabajo que tiene como objetivo principal proporcionar información sobre el proyecto de inversión y sus riesgos, para que el inversionista pueda tomar una decisión informada sobre su participación en el mismo. Este documento no garantiza ni asegura el éxito del proyecto, ni el cumplimiento de los plazos o el monto de las inversiones.</p>
<p>Indicadores de Desempeño Clave</p>				<p>El presente es un documento de carácter informativo y no constituye un contrato ni una oferta de inversión. El presente documento es una herramienta de trabajo que tiene como objetivo principal proporcionar información sobre el proyecto de inversión y sus riesgos, para que el inversionista pueda tomar una decisión informada sobre su participación en el mismo. Este documento no garantiza ni asegura el éxito del proyecto, ni el cumplimiento de los plazos o el monto de las inversiones.</p>
<p>Indicadores de Riesgo Logjo Participación</p>				<p>El presente es un documento de carácter informativo y no constituye un contrato ni una oferta de inversión. El presente documento es una herramienta de trabajo que tiene como objetivo principal proporcionar información sobre el proyecto de inversión y sus riesgos, para que el inversionista pueda tomar una decisión informada sobre su participación en el mismo. Este documento no garantiza ni asegura el éxito del proyecto, ni el cumplimiento de los plazos o el monto de las inversiones.</p>
				<p>El presente es un documento de carácter informativo y no constituye un contrato ni una oferta de inversión. El presente documento es una herramienta de trabajo que tiene como objetivo principal proporcionar información sobre el proyecto de inversión y sus riesgos, para que el inversionista pueda tomar una decisión informada sobre su participación en el mismo. Este documento no garantiza ni asegura el éxito del proyecto, ni el cumplimiento de los plazos o el monto de las inversiones.</p>
				<p>El presente es un documento de carácter informativo y no constituye un contrato ni una oferta de inversión. El presente documento es una herramienta de trabajo que tiene como objetivo principal proporcionar información sobre el proyecto de inversión y sus riesgos, para que el inversionista pueda tomar una decisión informada sobre su participación en el mismo. Este documento no garantiza ni asegura el éxito del proyecto, ni el cumplimiento de los plazos o el monto de las inversiones.</p>

			<p>Indicadores de Proceso Logro: Gestión Ingresos de PGRU</p>
	<p>Indicador de Proceso Logro: Gestión Ingresos de PGRU</p>		
			<p>Indicadores de Proceso Logro: Gestión Ingresos de PGRU</p>

El presente documento tiene como objetivo principal describir el proceso de gestión de los recursos humanos en el sector público, considerando los aspectos de planeación, reclutamiento, selección, formación, desarrollo, evaluación y retención del personal. Este proceso es fundamental para garantizar la eficiencia y efectividad de las organizaciones públicas, así como para promover la equidad y la transparencia en el uso de los recursos humanos.

El proceso de gestión de los recursos humanos se divide en varias etapas, cada una de las cuales requiere de una cuidadosa planificación y ejecución. Estas etapas incluyen: la identificación de las necesidades de personal, la elaboración de planes de reclutamiento, la selección de candidatos, la formación y desarrollo del personal, la evaluación del desempeño y la retención del personal. Cada una de estas etapas debe ser llevada a cabo de manera sistemática y transparente, asegurando que se cumplan los principios de equidad y justicia.

Además, es importante considerar que el proceso de gestión de los recursos humanos no es un evento aislado, sino que forma parte de un ciclo continuo de mejora. Esto implica que las organizaciones deben estar constantemente monitoreando y evaluando su desempeño en esta área, así como buscando nuevas estrategias y herramientas para optimizar su gestión de los recursos humanos.

En conclusión, la gestión de los recursos humanos es una tarea compleja y multifacética que requiere de un enfoque integral y sistémico. Solo a través de una cuidadosa planificación y ejecución de cada una de las etapas del proceso, se puede garantizar que las organizaciones públicas cuenten con el personal necesario para cumplir con sus objetivos y promover el bienestar de la sociedad.

<p>Indirizzo di Provenienza Luglior, Campania</p>	<p>Indirizzo di provenienza: Luglior, Campania</p>	<p>Indirizzo di provenienza: Luglior, Campania</p>
<p>Indirizzo di Provenienza Luglior, Campania</p>	<p>Indirizzo di provenienza: Luglior, Campania</p>	<p>Indirizzo di provenienza: Luglior, Campania</p>
<p>Indirizzo di Provenienza Luglior, Campania</p>	<p>Indirizzo di provenienza: Luglior, Campania</p>	<p>Indirizzo di provenienza: Luglior, Campania</p>
<p>Indirizzo di Provenienza Luglior, Campania</p>	<p>Indirizzo di provenienza: Luglior, Campania</p>	<p>Indirizzo di provenienza: Luglior, Campania</p>
<p>Indirizzo di Provenienza Luglior, Campania</p>	<p>Indirizzo di provenienza: Luglior, Campania</p>	<p>Indirizzo di provenienza: Luglior, Campania</p>

Indirizzo di provenienza: Luglior, Campania

Institución de Promoción Logica, Sistema de Fomento

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

<p>Indirizzo di Proceda Legh. Servizio No. 10000000</p>	<p>Indirizzo di Proceda Legh. Servizio No. 10000000</p>	<p>Indirizzo di Proceda Legh. Servizio No. 10000000</p>	<p>Indirizzo di Proceda Legh. Servizio No. 10000000</p>	<p>Indirizzo di Proceda Legh. Servizio No. 10000000</p>	<p>Indirizzo di Proceda Legh. Servizio No. 10000000</p>	<p>Indirizzo di Proceda Legh. Servizio No. 10000000</p>	<p>Indirizzo di Proceda Legh. Servizio No. 10000000</p>
--	---	---	---	---	---	---	---

<p>100.000.000.000</p>	<p>100.000.000.000</p>	<p>100.000.000.000</p>	<p>100.000.000.000</p>
------------------------	------------------------	------------------------	------------------------

100.000.000.000

100.000.000.000

<p>100.000.000.000</p>	<p>100.000.000.000</p>	<p>100.000.000.000</p>	<p>100.000.000.000</p>
------------------------	------------------------	------------------------	------------------------

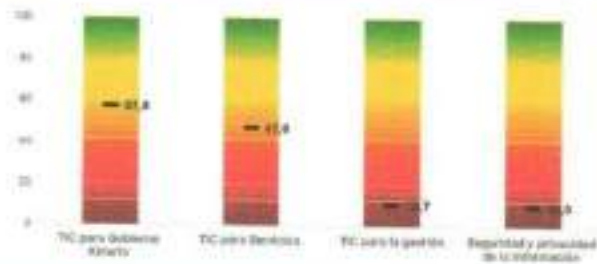
<p>INDICACIONES DE MANEJO Regulatorio y Operativo de la Interacción</p>	<p>PROFESIONALES Y SERVIDORES</p>
<p>El presente documento tiene como propósito establecer los procedimientos de interacción entre el personal de la institución y los usuarios de los servicios, así como definir los roles y responsabilidades de cada uno de ellos.</p> <p>Este documento es aplicable a todos los departamentos y áreas de la institución.</p> <p>El presente documento es de carácter general y no debe ser interpretado de manera restrictiva.</p> <p>Este documento es de carácter confidencial y no debe ser divulgado a terceros.</p> <p>Este documento es de carácter obligatorio y debe ser cumplido por todos los involucrados.</p> <p>Este documento es de carácter permanente y debe ser actualizado de acuerdo a los cambios que se presenten.</p> <p>Este documento es de carácter público y debe ser accesible para todos los usuarios.</p> <p>Este documento es de carácter claro y debe ser entendido por todos los involucrados.</p> <p>Este documento es de carácter práctico y debe ser aplicable en la práctica.</p> <p>Este documento es de carácter flexible y debe ser adaptable a los cambios que se presenten.</p> <p>Este documento es de carácter completo y debe cubrir todos los aspectos de la interacción.</p> <p>Este documento es de carácter claro y debe ser entendido por todos los involucrados.</p> <p>Este documento es de carácter práctico y debe ser aplicable en la práctica.</p> <p>Este documento es de carácter flexible y debe ser adaptable a los cambios que se presenten.</p> <p>Este documento es de carácter completo y debe cubrir todos los aspectos de la interacción.</p>	<p>El presente documento tiene como propósito establecer los procedimientos de interacción entre el personal de la institución y los usuarios de los servicios, así como definir los roles y responsabilidades de cada uno de ellos.</p> <p>Este documento es aplicable a todos los departamentos y áreas de la institución.</p> <p>El presente documento es de carácter general y no debe ser interpretado de manera restrictiva.</p> <p>Este documento es de carácter confidencial y no debe ser divulgado a terceros.</p> <p>Este documento es de carácter obligatorio y debe ser cumplido por todos los involucrados.</p> <p>Este documento es de carácter permanente y debe ser actualizado de acuerdo a los cambios que se presenten.</p> <p>Este documento es de carácter público y debe ser accesible para todos los usuarios.</p> <p>Este documento es de carácter claro y debe ser entendido por todos los involucrados.</p> <p>Este documento es de carácter práctico y debe ser aplicable en la práctica.</p> <p>Este documento es de carácter flexible y debe ser adaptable a los cambios que se presenten.</p> <p>Este documento es de carácter completo y debe cubrir todos los aspectos de la interacción.</p>
<p>Este documento es de carácter público y debe ser accesible para todos los usuarios.</p> <p>Este documento es de carácter claro y debe ser entendido por todos los involucrados.</p> <p>Este documento es de carácter práctico y debe ser aplicable en la práctica.</p> <p>Este documento es de carácter flexible y debe ser adaptable a los cambios que se presenten.</p> <p>Este documento es de carácter completo y debe cubrir todos los aspectos de la interacción.</p>	<p>Este documento es de carácter público y debe ser accesible para todos los usuarios.</p> <p>Este documento es de carácter claro y debe ser entendido por todos los involucrados.</p> <p>Este documento es de carácter práctico y debe ser aplicable en la práctica.</p> <p>Este documento es de carácter flexible y debe ser adaptable a los cambios que se presenten.</p> <p>Este documento es de carácter completo y debe cubrir todos los aspectos de la interacción.</p>

RESULTADOS POLÍTICA GOBIERNO DIGITAL

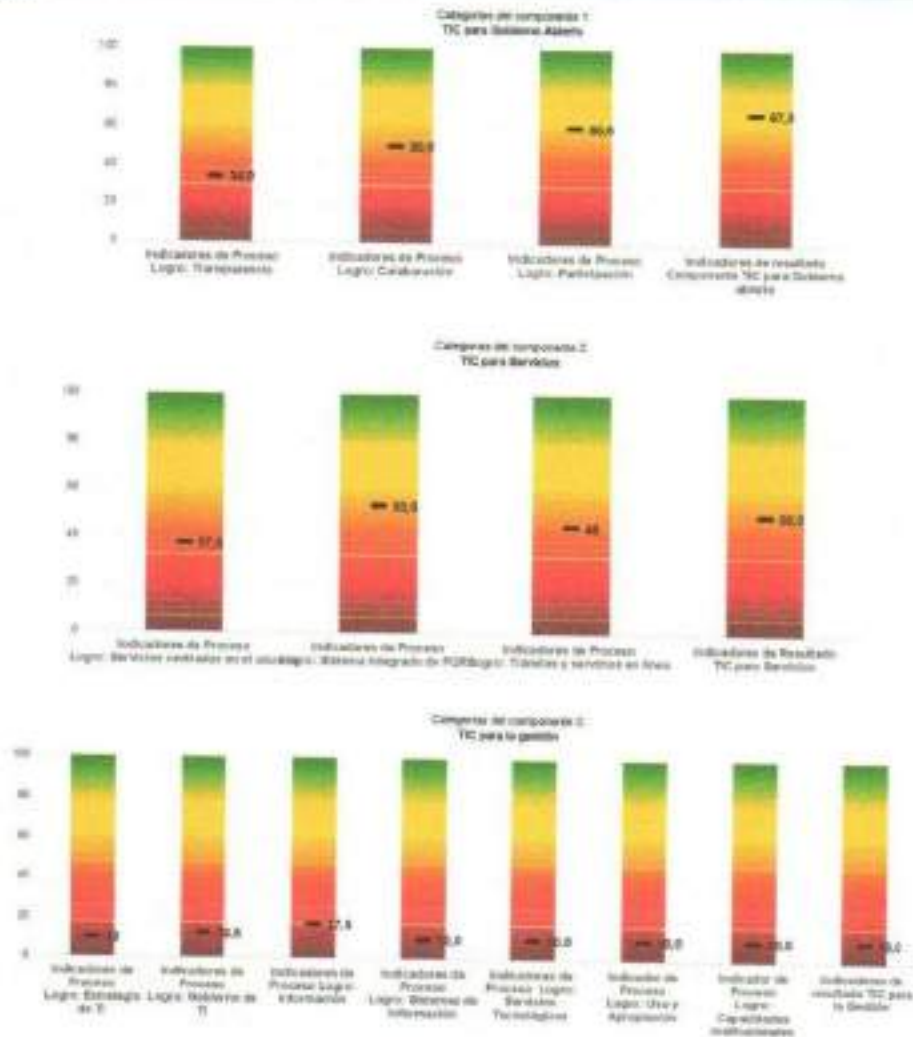
1. Calificación total:



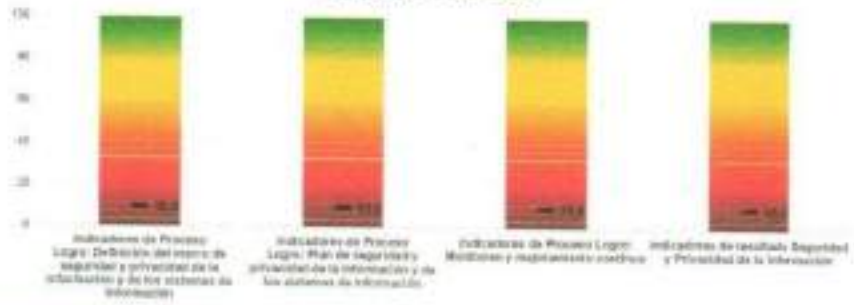
2. Calificación por componentes:



3. Calificación por categorías:



Categoría del concepto 4:
Seguridad y privacidad de la información.



<p>70 - para Medição</p>	<p>Indicador de Qualidade Medida de Qualidade</p>	<p>Indicador de Qualidade Medida de Qualidade</p>	<p>Indicador de Qualidade Medida de Qualidade</p>	<p>Indicador de Qualidade Medida de Qualidade</p>	<p>Indicador de Qualidade Medida de Qualidade</p>	<p>Indicador de Qualidade Medida de Qualidade</p>	<p>Indicador de Qualidade Medida de Qualidade</p>

<p>1. Objetivos</p> <p>1.1. Objetivo General: Desarrollar un plan de marketing integral para el lanzamiento de un nuevo producto en el mercado nacional.</p> <p>1.2. Objetivos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificar y definir el mercado objetivo y los segmentos de mayor potencial. Analizar el entorno competitivo y las tendencias del mercado. Definir la estrategia de marketing y las tácticas de promoción. Establecer un presupuesto de marketing y un cronograma de actividades. Medir y evaluar el desempeño del plan de marketing. 	<p>2. Análisis del Mercado</p> <p>2.1. Contexto del Mercado: El mercado nacional muestra un crecimiento sostenido en el sector de productos de consumo masivo, impulsado por el aumento del poder adquisitivo y la demanda de productos innovadores.</p> <p>2.2. Segmentación: El mercado se divide en segmentos de edad, nivel socioeconómico y hábitos de consumo.</p> <p>2.3. Comportamiento del Consumidor: Los consumidores buscan productos de calidad, innovadores y con un valor agregado claro.</p>	<p>3. Análisis Competitivo</p> <p>3.1. Identificación de Competidores: Se han identificado los principales actores del mercado y sus fortalezas y debilidades.</p> <p>3.2. Posicionamiento: El nuevo producto se posiciona como una alternativa innovadora y de alta calidad, diferenciándose de la competencia por sus características únicas.</p>	<p>4. Estrategia de Marketing</p> <p>4.1. Definición de la Estrategia: Se adopta una estrategia de marketing de penetración, enfocada en ganar cuota de mercado en el corto plazo.</p> <p>4.2. Tácticas de Promoción: Se utilizarán canales de distribución selectiva, promociones de lanzamiento y campañas de publicidad en medios digitales y tradicionales.</p>	<p>5. Presupuesto y Cronograma</p> <p>5.1. Presupuesto: Se ha elaborado un presupuesto detallado que cubre todas las actividades de marketing, desde la investigación de mercado hasta la ejecución de las campañas.</p> <p>5.2. Cronograma: Se ha establecido un cronograma de actividades que define el inicio y fin de cada fase del plan de marketing.</p>	<p>6. Evaluación y Seguimiento</p> <p>6.1. Indicadores de Desempeño: Se han definido los indicadores clave de desempeño (KPI) para medir el éxito del plan de marketing.</p> <p>6.2. Seguimiento: Se implementará un sistema de seguimiento y evaluación que permita ajustar el plan de marketing en tiempo real.</p>	<p>7. Conclusiones y Recomendaciones</p> <p>7.1. Conclusiones: El plan de marketing integral está diseñado para maximizar el potencial del nuevo producto en el mercado nacional.</p> <p>7.2. Recomendaciones: Se recomienda mantener una comunicación constante con los consumidores y estar preparados para responder a los cambios del mercado.</p>	<p>8. Anexo</p> <p>8.1. Investigación de Mercado: Se adjunta el informe de la investigación de mercado realizada.</p> <p>8.2. Plan de Marketing: Se adjunta el plan de marketing detallado.</p>	<p>9. Bibliografía</p> <p>9.1. Referencias: Se listan las fuentes de información utilizadas en la elaboración del plan de marketing.</p>	<p>10. Índice</p> <p>10.1. Contenido: Se muestra el índice de contenidos del documento.</p>	<p>11. Resumen Ejecutivo</p> <p>11.1. Resumen: Se resume brevemente el contenido del plan de marketing.</p>
---	--	--	--	---	--	---	--	--	---	---
