



**CARACTERIZACIÓN DE PROCESO**  
**GESTIÓN DE NEGOCIOS Y PROYECTOS ESTRATÉGICOS**

CÓDIGO:

MCOM-CR-001

VERSIÓN:

9

FECHA DE VIGENCIA:

20/12/2022



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.

<b>1. MACROPROCESO</b>	ESTRATÉGICO	<b>1.1 Proceso</b>	GESTIÓN DE NEGOCIOS Y PROYECTOS ESTRATÉGICOS	<b>2.1 LÍDER ESTRATÉGICO</b>	GERENTE GENERAL
<b>3. OBJETIVO PROCESO</b>	Conceptualizar, diseñar y/o ejecutar estrategias de comunicación tradicional y no tradicional que establezcan una relación entre los públicos de interés y las entidades, a través de propuestas que ubiquen a la ciudadanía en el centro de los objetivos, de modo que generen experiencias relevantes y memorables.			<b>2.2 LÍDER OPERATIVO</b>	Profesional grado 01 de ventas y Mercadeo - Contratista designado como líder de Proyectos Estratégicos.
<b>4. ALCANCE DEL PROCESO</b>	Este proceso comprende las acciones relacionadas con la planeación, diseño y /o ejecución de estrategias de comunicación tradicional y no tradicional definida por Capital para cada vigencia .				

**5. ETAPAS CLAVE DE LA EJECUCIÓN DEL PROCESO**

TIPO DE PROVEEDOR		PROVEEDOR	ENTRADA - INSUMO	ACTIVIDADES CLAVE DEL PROCESO	SALIDA	CLIENTE	TIPO DE CLIENTE		
INTERNO	EXTERNO						INTERNO	EXTERNO	
X		Proceso gestión financiera y facturación	Políticas y directrices internas	P *Definición tarifaria anual *Definición de estrategias para la gestión proyectos y negocios estratégicos de la vigencia	Resolución de tarifas y/o tarifario actualizado, según corresponda	Proceso gestión financiera y facturación Gerencia General Dirección operativa	X		
	X	Gobierno Nacional, Alcaldía Mayor, entes reguladores de la televisión Capital.	Normatividad aplicable al proceso		Estrategias definidas para cada vigencia, según corresponda.	Gerencia y/o proceso de gestión de negocios y proyectos estratégicos	X		
X		Gerencia general	Directrices, decisiones, lineamientos y sugerencias la gestión de proyectos y negocios estratégicos						
X		Gerencia general	Resolución tarifaria vigente y tarifario vigente						
X		Proceso de gestión de negocios y proyectos estratégicos	MCOM-FT-018 Base de datos de clientes privados y públicos.	H *Realizar las acciones contractuales correspondientes	MCOM-FT-014 Cotización sector público y privado y/o Propuesta creativa y presupuesto	Cliente o aliado (organización de interés) potencial		X	
	X	Cliente o aliado (organización de interés) potencial	Correo electrónico u oficio de aceptación de propuesta.		*Convenio o contrato interadministrativo / acuerdo comercial perfeccionado *Acta de inicio (cuando aplique)	Cliente o aliado (organización de interés)			X
X		Proceso de gestión de negocios y proyectos estratégicos	"MCOM-FT-014 Cotización sector público y privado y/o propuesta creativa y presupuesto".						
X		Proceso de gestión jurídica contractual y control disciplinario	AGJC-CN-MN-001 Manual de contratación, supervisión e interventoría de contratos de capital que se encuentre vigente, según aplique.						
	X	Cliente o aliado (organización de interés)	Lineamientos para la contratación definidos por cliente o aliado (organización de interés).			*MCOM-FT-018 Base de datos de clientes, privados y públicos	Proceso de gestión de negocios y proyectos estratégicos	X	



**CARACTERIZACIÓN DE PROCESO**  
**GESTIÓN DE NEGOCIOS Y PROYECTOS ESTRATÉGICOS**

CÓDIGO:  
VERSIÓN:  
FECHA DE VIGENCIA:

**MCOM-CR-001**  
**9**  
**20/12/2022**



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.

**5. ETAPAS CLAVE DE LA EJECUCIÓN DEL PROCESO**

TIPO DE PROVEEDOR		PROVEEDOR	ENTRADA - INSUMO	ACTIVIDADES CLAVE DEL PROCESO	SALIDA	CLIENTE	TIPO DE CLIENTE	
INTERNO	EXTERNO						INTERNO	EXTERNO
	X	Cliente o aliado (organización de interés)	*Convenio o contrato interadministrativo /acuerdo comercial perfeccionado *Oferta comercial aceptada (cuando aplique) *Acta de inicio (cuando aplique)	H * Ejecutar el contrato	*ATL: pauta y emisión, certificados de emisión emitidos por entes externos o área de programación, según corresponda  *Comunicación pública: master con contenido audiovisual y las demás evidencias solicitadas por el cliente, según corresponda  *BTL: evidencias fotográficas y/o audiovisuales de los productos requeridos, según corresponda  MCOM-FT-011 Orden de pauta (para el caso de emisión de contenido o pauta canal)  MCOM-FT-023. Estudio comparativo de mercado (para el caso de productos BTL y contratos que así lo requieran)  MCOM-FT-024. Solicitud de servicio (aplica para los contratos tipo bolsa)  MCOM-FT-022 - Maestro de incentivos ATL  MCOM-FT-027 Cuadro de control consolidado de contratos (para contratos tipo bolsa cuyo % de ejecución sea mayor en ATL y/o BTL o según aplique)  MCOM-FT-028 Control por contrato interadministrativo (para contratos tipo bolsa cuyo % de ejecución sea mayor en ATL y/o BTL o según aplique)  MCOM-FT-026 Acta de entrega, según aplique	Cliente o aliado (organización de interés)		X
X		Proceso de gestión jurídica y contratación	Contratos derivados para ejecutar el Contrato o convenio u Ordenes de pauta del canal					
	X	Contratista externo	MCOM-FT-021. Reporte operador logístico, cuando aplique  *AGJC-CN-FT-045 Informe actividades *AGJC-CN-FT-005 Certificado para el pago de contratistas *Soportes de la prestación de los servicios contratados por Capital	* Gestionar pago a proveedores	*AGJC-CN-FT-045 Informe actividades y AGJC-CN-FT-005 Certificado para el pago de contratistas revisados y firmados y soportes de la prestación de los servicios contratados por Capital, según aplique  *Documentos cargados en SECOP por parte del contratista externo	Proceso de gestión financiera y facturación	X	



**CARACTERIZACIÓN DE PROCESO**  
**GESTIÓN DE NEGOCIOS Y PROYECTOS ESTRATÉGICOS**

CÓDIGO:

MCOM-CR-001

VERSIÓN:

9

FECHA DE VIGENCIA:

20/12/2022



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.

**5. ETAPAS CLAVE DE LA EJECUCIÓN DEL PROCESO**

TIPO DE PROVEEDOR		PROVEEDOR	ENTRADA - INSUMO	ACTIVIDADES CLAVE DEL PROCESO	SALIDA	CLIENTE	TIPO DE CLIENTE	
INTERNO	EXTERNO						INTERNO	EXTERNO
	x	Cliente o aliado (organización de interés)	*Convenio o contrato interadministrativo /acuerdo comercial perfeccionado *Oferta comercial aceptada (cuando aplique) *Requerimiento del cliente (aplica para contratos tipo bolsa)					
x		Proceso de Gestión de negocios y proyectos estrategicos	* Estudio de mercado o cotización y soporte de la aprobación del mismo por parte del cliente, según aplique. * Soporte de entrega de productos o servicios realizados por el Canal, cuando aplique *MCOM-FT-026 Acta de entrega, según aplique	H	* Gestionar las acciones para solicitar facturación	* Memorando de solicitud de facturación firmado por profesional grado 1 de ventas y mercadeo y soportes que e requieran	Proceso de gestión financiera y facturación	X
X		Resultados de la gestión realizada por el equipo de ventas y mercadeo, proyectos estratégicos y/o proveedores de servicios	Proceso de gestión de negocios y proyectos estratégicos	V	* Realizar mesas de trabajo con el equipo de proyectos estratégicos	*Agenda Google calendar o *MCOM-FT-019 Seguimiento a la gestión comercial y mercadeo o *Resumen ejecutivo tráfico de comunicación pública, no aplica para negocios estratégicos	Proceso de gestión de negocios y proyectos estratégicos y Gerencia General	X
	X	Resultados de la gestión realizada por el proveedores de servicios	Proveedor externo					
X		Control Interno	* Informes de auditoría a los procesos institucionales	A	* Formular e implementar acciones correctivas y de mejora, según corresponda.		Control Interno	X
	X	Entes de control	* Planes de mejoramiento institucionales y/o por procesos.		* Formular y ejecutar planes de mejoramiento (institucional y/o por procesos), según corresponda.	Planes de mejoramiento.	Entes de control	X

**6. ENTORNO ESPECÍFICO DEL PROCESO**

Normatividad	Riesgos identificados	Controles existentes
Ver la sección 5 - NORMOGRAMA descrita en los procedimientos asociados al proceso "Proceso de gestión de negocios y proyectos estratégicos".	Matriz de riesgos del proceso "Proceso de gestión de negocios y proyectos estratégicos" disponible en la intranet, en la ruta: Inicio > MIPG > 2. Direccionamiento estratégico y Planeación > 2.1 Planeación Institucional > Administración del Riesgo > Matrices > Gestión	Matriz de riesgos del proceso "Proceso de gestión de negocios y proyectos estratégicos" disponible en la intranet, en la ruta: Inicio > MIPG > 2. Direccionamiento estratégico y Planeación > 2.1 Planeación Institucional > Administración del Riesgo > Matrices > Gestión



**CARACTERIZACIÓN DE PROCESO**  
**GESTIÓN DE NEGOCIOS Y PROYECTOS ESTRATÉGICOS**

CÓDIGO:

MCOM-CR-001

VERSIÓN:

9

FECHA DE VIGENCIA:

20/12/2022

ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.**7. RECURSOS DEL PROCESO**

HUMANOS	TÉCNICOS Y TECNOLÓGICOS	DOCUMENTOS / TRÁMITES		
		Documento	Ubicación	
			Interna	Externa
<p>* Gerente General de Capital</p> <p><b>Equipo transversal</b></p> <p>* Profesional grado 01 de ventas y mercadeo</p> <p>* Contratista designado como líder de proyectos estratégicos</p> <p>* Apoyo Administrativo y Financiero (servicio temporal o contratista)</p> <p>* Apoyo Administrativo (servicio temporal o contratista)</p> <p>* Apoyo financiero (servicio temporal o contratista)</p> <p>* Servicio designados como abogado (servicio temporal o contratista)</p> <p>* Asesor de gestión de la dirección operativa y ventas y mercadeo (servicio temporal o contratista)</p> <p><b>Equipo de negocios estratégicos</b></p> <p>* Ejecutivo de cuenta (servicio temporal o contratista)</p> <p>* Productor de acciones estratégicas (servicio temporal o contratista)</p> <p>* Productor general (servicio temporal o contratista)</p> <p>* Ejecutivo de ATL (servicio temporal o contratista)</p> <p><b>Equipo de comunicación pública</b></p> <p>* Servicio designado como creativo senior (servicio temporal o contratista)</p> <p>* Productor ejecutivo-creativo (servicio temporal o contratista)</p> <p>* Servicio designado para la gestión de comunicación pública (servicio temporal o contratista)</p> <p>* Productor de contenidos (servicio temporal o contratista)</p> <p>* Productor ejecutivo (servicio temporal o contratista)</p> <p><b>Talento humano externo</b></p> <p>* Proveedor contratado para prestar servicios y productos al equipo de ventas y mercadeo y proyectos estratégicos</p>	<p align="center">Acceso a portales Web Equipos de computo (Hardware y Software) Herramientas ofimáticas. Página web</p>	Información del proceso	Inicio > Estratégicos > Proceso de gestión de negocios y proyectos estratégicos	N/A
		Matriz de riesgos	Inicio > MIPG > 2. Direccionamiento estratégico y Planeación > 2.1 Planeación Institucional > Administración del Riesgo > Matrices > Gestión	N/A
		Normograma	Inicio > MIPG > 3. Gestión con valores para resultados > 3.4 Mejora Normativa > Normograma	Botón de transparencia, numeral 2.2.2
		Listado maestro de documentos	Inicio > MIPG > 3. Gestión con valores para resultados > 3.5 Fortalecimiento organizacional y simplificación de procesos > Matrices del sistema de gestión	N/A
		Tablas de Retención Documental	Inicio > MIPG > 5. Información y comunicación > 5.1 Gestión documental > Tablas de Retención Documental - TRD	Botón de transparencia, numeral 7.1
		Inventario de Activos de Información	Inicio > MIPG > 3. Gestión con valores para resultados > 3.1 Gobierno Digital > Activos de información	Botón de transparencia, numeral 7.1

<b>8. MEDICIÓN DEL PROCESO (INDICADORES)</b>	<p>Plan de Acción Institucional disponible en:</p> <p>Intranet institucional - ruta: Inicio &gt; MIPG &gt; 2. Direccionamiento estratégico y Planeación &gt; 2.1 Planeación Institucional &gt; Plan de acción institucional</p> <p>Página web - Botón de transparencia, numeral 4.3 Plan de acción</p>	<b>9. REQUISITOS ASOCIADOS MIPG</b>	<p>Dimensión 2. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO Y PLANEACIÓN Política 2.1 Planeación Institucional - Plan de acción institucional y Administración del riesgo.</p> <p>Dimensión 3. GESTIÓN CON VALORES PARA EL RESULTADO Políticas 3.1 Gobierno Digital.</p> <p>Dimensión 4. EVALUACIÓN DE RESULTADOS Política 4.1. Seguimiento y evaluación del desempeño institucional.</p> <p>Dimensión 5. INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN Política 5.2. Transparencia, acceso a la información pública y lucha contra la corrupción.</p> <p>Dimensión 6. GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y LA INNOVACIÓN Política 6.1. Gestión del conocimiento y la innovación.</p> <p>Dimensión 7. CONTROL INTERNO Rol de primera línea de defensa.</p>
--	--	-------------------------------------	--

ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:
Rocio Capador Riaño - Profesional de Ventas y Mercadeo Yiceth Paola Peñalosa Calderón - Contratista Asesor de gestión de Dirección Operativa y ventas y mercadeo	Diana Diaz Soto - Contratista designado como líder de proyectos estratégicos Paula Andrea Fonseca Ortiz - Profesional grado 01 de Ventas y Mercadeo	Ana María Ruiz Perea - Gerente General



**CARACTERIZACIÓN DE PROCESO**  
**GESTIÓN DE NEGOCIOS Y PROYECTOS ESTRATÉGICOS**

**CÓDIGO:**

**MCOM-CR-001**

**VERSIÓN:**

**9**

**FECHA DE VIGENCIA:**

**20/12/2022**



**14. CONTROL DE CAMBIOS DEL DOCUMENTO**

VERSIÓN	FECHA DE VIGENCIA	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO	RESPONSABLES
5	15/12/2011	Se actualizó la caracterización, con el fin de fortalecer la y dar claridad a las actividades, estableciendo los controles necesarios para su buena gestión.	Profesional U. de Ventas y Mercadeo
6	16/10/2015	Se ajusto el objetivo del proceso, se revisaron y ajustaron las entradas, las salidas y las actividades del proceso. Se especificaron los recursos tecnológicos y humanos necesarios para la ejecución del proceso. Se identificaron los requisitos aplicables al proceso de las normas NTDSIG001:2011, ISO14001, OHSAS18001, ISO27001 y MECI 2014.	Profesional U. de Ventas y Mercadeo
7	23/09/2019	Versión 7: Actualización de la información del documento, con la inclusión de actividades asociadas al área de nuevos negocios de la entidad.	Profesional U. de Ventas y Mercadeo / Coordinación de Nuevos Negocios
8	03/03/2021	Versión 8: Actualización del documento con los siguientes cambios: 1. Se modifica objetivo y alcance del proceso 2. Se modifican o actualizan las entradas e insumos que son requeridos para las actividades del PHVA 3. Se modifican las salidas y clientes producto de la realización de las actividades del PHVA 4. Se realiza actualización de todas las actividades descritas en el PHVA 5. Se actualiza equipo de programación y se aclara el tipo de vinculación a Capital 6. Se actualiza requisitos de norma	Profesional U. de Ventas y Mercadeo Líder de proyectos estratégicos (contratista)
9	20/12/2022	Versión 9: Se actualiza el documento con los siguientes cambios:  * Se actualiza la información asociada a los roles y cargos del proceso. * Se completo la información relacionada con la nueva plantilla de la caracterización conforme fue creada una nueva herramienta por parte de planeación. * Se ajustaron los nombres de los procesos de acuerdo con el nuevo mapa de procesos así como la clasificación dada por planeación, la cual según el mapa de procesos, paso de ser proceso MISIONAL a ser proceso ESTRATEGICO. * Se actualizaron entradas y salidas conforme se actualizaron los nombres de los formatos, se eliminaron formatos, se agrego el formato "MCOM-FT-022 - Maestro de incentivos ATL" en cumplimiento del plan de mejoramiento derivado de la auditoría de control interno. Así mismo se agregaron y precisaron algunas salidas alineado con la información descrita en el procedimiento.	Profesional grado 01 de ventas y Mercadeo - Contratista designado como líder de Proyectos Estratégicos.