**DIAGNOSTICO ESTRATEGICO**

Jefatura del Departamento de Conservación y Servicios Generales

INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL

Ing. Guadalupe Morales Marín

23 de abril de 2015

El objetivo es realizar un Diagnostico Estratégico del Departamento de Conservación y Servicios Generales del Instituto Mexicano del Seguro Social, para lo cual utilizaremos las siguientes matrices:

1. Matriz de Cuantificación (Matriz de Planeación Estratégica Cuantitativa, MPEC) es la técnica diseñada para evaluar la atracción relativa de las acciones propuestas.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Est. 1 | | Est. 2 | |
| Factores críticos para el éxito | Peso | CA | TCA | CA | TCA |
| FORTALEZAS |  |  |  |  |  |
| * Las actualizaciones en normas y procedimientos son debidamente comunicados | 0.04 | 2 | 0.08 | 3 | 0.06 |
| * Tiene un capital de trabajo suficiente | 0.05 | 4 | 0.20 | 4 | 0.20 |
| * Existe un buen sistema de información para toma de decisiones | 0.04 | 2 | 0.08 | 3 | 0.12 |
| * Se tiene una buena estructura organizacional | 0.05 | 4 | 0.20 | 4 | 0.20 |
| * Todo proceso de contratación es basado en la ley de adquisiciones o de obra publica | 0.03 | 3 | 0.09 | 4 | 0.12 |
| DEBILIDADES |  |  |  |  |  |
| * Los jefes de oficina no planifican con eficacia | 0.06 | 4 | 0.24 | 4 | 0.24 |
| * No se delega correctamente el trabajo | 0.04 | 3 | 0.12 | 4 | 0.16 |
| * Es alta la rotación del personal y ausentismo | 0.05 | 4 | 0.20 | 4 | 0.20 |
| * Se cuenta con un sindicato | 0.05 | 4 | 0.20 | 4 | 0.20 |
| * No se supervisa la aplicación de los contratos de servicios | 0.10 | 2 | 0.20 | 4 | 0.40 |
| OPORTUNIDADES |  |  |  |  |  |
| * Buena relación con el derechohabiente | 0.02 | 1 | 0.02 | 1 | 0.02 |
| * Participar en la capacitación de Hospital Seguro | 0.02 | \_\_\_ | \_\_\_ | 2 | 0.04 |
| * Mejorar la calidad en referencia a otras instituciones | 0.04 | 2 | 0.08 | 2 | 0.08 |
| * Gestionar presupuesto extraordinario | 0.10 | 1 | 0.10 | 4 | 0.40 |
| * Certificación de Unidades Medicas | 0.05 | \_\_\_ | \_\_\_ | 2 | 0.10 |
| AMENAZAS |  |  |  |  |  |
| * Deficiente servicio de los contratistas | 0.10 | 4 | 0.40 | 4 | 0.40 |
| * Rápido crecimiento de la demanda del derechohabiente | 0.02 | 2 | 0.04 | 2 | 0.04 |
| * Menor presupuesto por parte del gobierno federal | 0.10 | 4 | 0.40 | 4 | 0.40 |
| * Aumento de enfermedades de nueva generación | 0.01 | 1 | 0.01 | 2 | 0.02 |
| * Cambios climáticos | 0.03 | 2 | 0.06 | 3 | 0.09 |
|  | 1.0 |  | 2.72 |  | 3.47 |

La Estrategia que se debe elegir es la Estrategia 2.

“Eficiente planeación del ejercicio del presupuesto, garantizando la correcta aplicación de los recursos

1. Matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto, empresa, etc, que este actuando como objeto de estudio en un momento determinado del tiempo.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | FORTALEZAS  Las actualizaciones en normas o procedimientos son debidamente comunicados.  Tiene un capital de trabajo suficiente.  Existe un buen sistema de información para toma de decisiones.  Tiene una buena estructura organizacional.  Todo proceso de contratación es basado en la ley de adquisiciones o de obra publica | DEBILIDADES  Los jefes de oficina no planifican con eficiencia.  No se delega correctamente el trabajo.  Es alta la rotación del personal y ausentismo.  Se cuenta con un sindicato.  No se supervisa la aplicación de los contratos de servicios. | |
| OPORTUNIDADES-O  Buena relación con el derechohabiente.  Participar en la capacitación de Hospital Seguro.  Mejorar la calidad en referencia a otras instituciones.  Gestionar presupuesto extraordinario.  Certificación de Unidades Médicas. | ESTRATEGIA-FO  Desarrollar un proyecto de inversión de recursos basado en la ley de adquisiciones u obra.  Crear un programa de certificación de acuerdo a la actualización de las normas y procedimientos.  Concientizar al personal del trato al derechohabiente. | | ESTRATEGIA-DO  Los jefes de oficina deben tener una mejor planeación del ejercicio del presupuesto.  Capacitar al personal para mejorar la calidad en el servicio.  Retroalimentar al sindicato de las acciones realizadas por el personal de base. | |
| AMENAZAS-A  Deficiente servicio de los contratistas.  Rápido crecimiento de la demanda del derechohabiente.  Menor presupuesto por parte del gobierno federal.  Aumento de enfermedades de nueva generación.  Cambio climáticos. | ESTRATEGIA-FA  Realizar las contrataciones basadas en la ley que garantice el servicio.  Capacitar al personal para enfrentarse a nuevas enfermedades.  Crear un plan de acción en caso de tener menor presupuesto basado en un sistema de información para toma de decisiones. | | ESTRATEGIA-DA  Incentivar a los jefes de oficina en vigilar el servicio que realizan los contratistas.  Planificar en caso de tener un decremento en el presupuesto.  Promover el no ausentismo derivado del incremento del servicio. | |

1. Matriz de Posicionamiento, es un marco de cuatro cuadrantes, que muestran si en la organización necesitan estrategias agresivas, conservadoras, defensivas o competitivas.

FF: Fortaleza financiera

FI: Fortaleza de la industria

EA: Estabilidad Ambiental

VC: Ventaja competitividad

Enfocado al posicionamiento manteniendo una estabilidad alrededor del ambiente y la institución. Basado en la planeación eficiente de las acciones y ejercicio del gasto.

FI

VC

EA

FF