**INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN PUBLICA DEL ESTADO DE CHIAPAS, A.C.**

**PLANEACIÓN ESTRATÉGICA**

**ACTIVIDAD 5**

**Diagnóstico Estratégico.**

**SANDRA LUZ CARVAJAL MAGAÑA**

**ABRIL 24, 2015**

**Diagnóstico Estratégico**

Considerando que el diseño estratégico tiene la finalidad de obtener el análisis que hace una organización sobre sus fuerzas y debilidades, amenazas y oportunidades, que surgen interna y externamente para preparase a minimizar o enfrentar los riesgos, como para aprovechar las oportunidades que pudieran presentar en la actividad diaria de esta organización.

Para ello se presentan tres matrices:

* Matriz de Cuantificación, ésta permitirá asignar valores a cada variable
* Matriz de posicionamiento, determina la competitividad y atractividad de la organización y nos ofrece oportunidad para definir qué tipo de estrategia debemos aplicar
* Matriz FODA, en esta se podrá correlacionar las variables internas con las externas, es decir que fortalezas sirven para aprovechar las oportunidades y que fortalezas sirven para minimizar las debilidades

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **MATRIZ DE CUANTIFICACIÓN EXTERNO** | | | | |
|
| **OPORTUNIDADES** | | **IMPORTANCIA** | **PROBABILIDAD QUE OCURRA** | **RESULTADOS** |
|
| COMERCIALIZACION | Fomentar el espacio en la radio, crear los espacios en las redes sociales para difundir nuestros servicios | 8 | 1 | 8 |
| El apoyo a la Fundación Manuel Velasco Suarez | 7 | 1 | 7 |
| Participación activa en la Asociación de Mujeres Empresarias | 7 | 0.7 | 4.9 |
|  |  |  |  | 19.9 |
|  |  |  | Promedio | 6.633333333 |
|  |  |  |  |  |
| **MATRIZ DE CUANTIFICACIÓN EXTERNO** | | | | |
|
| **AMENAZAS** | | **IMPORTANCIA** | **PROBABILIDAD QUE OCURRA** | **RESULTADOS** |
|
| GUBERNAMENTAL: FISCAL Y ECONÓMICO |  |  |  |  |
| Recortes al presupuesto gubernamental, generando falta de liquidez y se interrumpe el ciclo económico. | 8 | 0.9 | 7.2 |
| Desconocimiento de información clave sobre la competencia | 5 | 0.3 | 1.5 |
| Reforma fiscal en 2014, agresiva que provoca mayor nerviosismo en los clientes | 7 | 0.8 | 5.6 |
|  |  |  |  | 14.3 |
|  |  |  | Promedio | 4.766666667 |
|  |  |  |  |  |
| **MATRIZ DE CUANTIFICACIÓN INTERNO** | | | | |
|
| **DEBILIDADES** | | **IMPORTANCIA** | **PROBABILIDAD QUE OCURRA** | **RESULTADOS** |
|
| RECURSOS HUMANOS | Alta rotación de personal | 6 | 0.7 | 4.2 |
| Falta de cumplimiento en acuerdos asentados en minutas. | 10 | 0.6 | 6 |
| Falta de mayor exigencia hacia el cliente para que cumpla con su control interno | 8 | 0.6 | 4.8 |
| Escaso deseo de superación de los colaboradores claves | 6 | 0.8 | 4.8 |
| Falta de habilidad para manejar clientes difíciles | 9 | 0.6 | 5.4 |
| En uno de los socios recae toda la experiencia fiscal | 10 | 1 | 10 |
| COMUNICACIÓN | Deficiencia en la comunicación interna. Las instrucciones son imprecisas y a destiempo | 8 | 0.6 | 4.8 |
|  |  |  |  | 40 |
|  |  |  |  | 5.714285714 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **MATRIZ DE CUANTIFICACIÓN INTERNO** | | | | |
|
| **FORTALEZAS** | | **IMPORTANCIA** | **PROBABILIDAD QUE OCURRA** | **RESULTADOS** |
|
| COMERCIAL | Relaciones con personal clave para aprobación de contratos | 10 | 0.8 | 8 |
| AC de Asesoria Gratuita | 6 | 0.9 | 5.4 |
| Crear una red de servicios entre los clientes de la firma | 0.5 | 0.6 | 0.3 |
| RECURSOS HUMANOS | Colaboradores con alta experiencia en temas fiscales | 9 | 1 | 9 |
| Colaboradores identificados con valores de la Firma | 9 | 0.9 | 8.1 |
| Colaboradores con alto grado de lealtad | 9 | 0.9 | 8.1 |
| Clima laboral armonioso y amigable | 8 | 0.8 | 6.4 |
| Clientes perciben confiabilidad de parte de los colaboradores | 9 | 1 | 9 |
|  |  |  |  | 54.3 |
|  |  |  |  | 6.7875 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| MATRIZ DE POSICIONAMIENTO ESTRATEGICO | | | |
|
| **ATRACTIVIDAD** | DESARROLLO | CRECIMIENTO | MANTENIMIENTO |
| CRECIMIENTO: 1.87-1.07 | MANTENIMIENTO | DIVERSIFICACION |
| MANTENIMIENTO | DIVERSIFICACION | DIVERSIFICACION |
| **COMPETITIVIDAD** | | |
|  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| OPORTUNIDADES | 6.63 |  |  |
|  |  | 1.87 |  |
| AMENAZAS | 4.76 |  |  |
|  |  |  |  |
| DEBILIDADES | 5.72 |  |  |
|  |  | 1.07 |  |
| FORTALEZAS | 6.79 |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **MATRIZ FODA** | | |
|
|  | LISTA DE FORTALEZAS: Recursos Humanos y Comercial | LISTA DE DEBILIDADES: Recursos Humanos y Comunicación |
| LISTA DE OPORTUNIDADES: Comercialización | F.O=>Maxi-Maxi Aprovechar las oportunidades de la Comercialización mediante la Fortaleza de los Recursos Humanos | D.O.=>Mini-Maxi: Superar las Debilidades en los Recursos Humanos, aprovechando la Oportunidad en la Comercialización |
| LISTA DE AMENAZAS: Gubernamental Fiscal/Político | F.A=> Maxi-Mini: Uso de la Fortaleza de la Comercialización para evitar el impacto fiscal/político | D.A. => Mini-Mini: Reducir las Debilidades del Recurso Humano y evitar las amenazas. |

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO