**INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DEL ESTADO DE CHIAPAS**

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS

UNIDAD 1, ACTIVIDAD 5

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

DAVID E. LEÓN ROMERO

**1. INTRODUCCIÓN**

La realización de un diagnostico estratégico permite conocer la posición de la organización en el mercado del sector en el que participa, las condiciones de cada uno de sus elementos internos, las condiciones de los elementos externos que caracterizan su entorno, las posibles amenazas, riesgos y retos a los que se enfrentan y

**2. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO**

**2.1. ÁREA DE GESTIÓN**

Mi área de gestión está delimitada por algunos espacios de la oficina del Poder Ejecutivo del Estado, en labores de asesoría, planeación, asistencia y atención ciudadana.

**2.1.1 MATRIZ DE CUANTIFICACIÓN**

La matriz de cuantificación se utiliza para cuantificar el prospecto y la posición del mercado. La herramienta permite otorgar un valor a cada factor, para con ello, cuantificar y otorgar un valor cuantitativo a los elementos del análisis interno y externo. Altamente útil en etapas de decisión o definición. Es una técnica que indica de forma objetiva cuáles son las mejores estrategias a ejecutar.

Permite a los estrategas evaluar las estrategias con base en sus limitaciones y capacidades organizativas específicas y aquellos factores críticos para el éxito, internos, externos, identificados con anterioridad.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| FORTALEZAS | **IMPORTANCIA** | **PROBABILIDAD** | **RESULTADO** |
| Experiencia | 10 | .2 | 2 |
| Disponibilidad | 5 | .3 | 1.5 |
| Seguridad | 10 | .2 | 2 |
| Secrecía | 10 | .2 | 2 |
|  |  |  | 1.87 |
| DEBILIDADES | **IMPORTANCIA** | **PROBABILIDAD** | **RESULTADO** |
| Organización | 8 | .5 | 4 |
| Claridad | 8 | .5 | 4 |
| Atención | 8 | .5 | 4 |
|  |  |  | 4 |
| OPORTUNIDAES | **IMPORTANCIA** | **PROBABILIDAD** | **RESULTADO** |
| Perfección | 8 | .5 | 4 |
| Planeación | 9 | .5 | 4.5 |
| Anticipación | 5 | .5 | 2.5 |
|  |  |  | 3.66 |
| AMENAZAS | **IMPORTANCIA** | **PROBABILIDAD** | **RESULTADO** |
| Cambios en Agenda | 8 | .1 | .8 |
| Climatológicas | 7 | .5 | 3.5 |
| Seguridad | 10 | .5 | 5 |
|  |  |  | 3.1 |

**2.1.2. MATRÍZ DE POSICIONAMIENTO**

Para asegurar un posicionamiento estratégico en el mercado, resulta fundamental la ejecución de un juicio que permita evaluar la adecuación de la estrategia que se ha implementado. La adecuación de las estrategias se realiza a través de la atractividad del mercado donde está operando el negocio y las competencias particulares que debe desarrollar el negocio para potenciar sus ventajas en el sector que se desenvuelven.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **A** |  |  |  |
| **M** |  |  |  |
| **B** |  |  |  |
|  | **A** | **M** | **B** |

**2.1.3. MATRÍZ FODA**

Es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la organización, generando un análisis susceptible de aplicarse en cualquier momento. El FODA retrata los elementos internos y externos de la organización, entendiendo como internos a las fuerzas y debilidades, que están bajo nuestro control y por otra parte, los elementos externos, conceptualizados como amenazas y oportunidades que no se encuentran bajo el control de la organización.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | FUERZAS   * Experiencia. * Disponibilidad. * Seguridad. * Secrecía. | DEBILIDADES   * Organización. * Claridad. * Atención. |
| OPORTUNIDADES   * Perfección. * Planeación. * Anticipación. | - Arrancar programa de planeación que permita anticipación a los eventos y cero errores. | Lograr a través de un proceso de mejora continua elevar la organización, claridad y atención. |
| AMENAZAS   * Cambios de agenda. * Clima. * Seguridad. | - Generar mayor información que permita atenuar los efectos de las amenazas. | Buscar generar mecanismos para fortalecer nuestras debilidades frente a los riesgos existentes. |

**2.1.4. LISTADO**

* FORTALEZAS
  + Experiencia.
  + Disponibilidad.
  + Seguridad.
  + Secrecía.
* DEBILIDADES
  + En algunas ocasiones falta de organización.
  + En algunas ocasiones falta de claridad.
  + En algunas ocasiones falta de atención y trato.
* OPORTUNIDADES
  + Perfección en los eventos.
  + Planeación más detallada.
  + Mayor anticipación.
* AMENAZAS
  + Cambios repentinos de agenda.
  + Condiciones climatológicas.
  + Condiciones de seguridad.