**INSTITUTO ADMINISTRACIÒN PÙBLICA DEL ESTADO DE CHIAPAS.**

**MAESTRIA: ADMINISTRACIÒN Y POLÌTICAS PUBLICAS.**

**MATERIA: PLANEACIÓN ESTRATEGICO**

**ACTIVIDAD 4: DIAGNÓSTICO ESTRATEGICO**

**NOMBRE: ROSA TERESA JIMENEZ AGUILAR**

**Misión**

La incorporación del módulo en la operación de SARE que permita el efectivo y ágil de apertura a las empresas de micro, pequeñas y medianas, sustentado en el marco regulatorio vigente y propiciando la adaptación permanente y transversal en la administración pública municipal.

**Visión:**

La implementación del módulo SARE (Sistema Apertura Rápida de Empresa) es uno de los principales instrumentos para que el municipio brinde un clima favorable de negocios y para el desarrollo integral de la ciudadanía, al contar con un marco regulatorio de vanguardia, con normas claras y servicios simplificados y optimizados.

**Diagnostico**

**Factores internos (Fortaleza):**

F1 Compromiso liderazgo eficaz.

F2 Plan de desarrollo.

F3 Realización de firma del convenio por parte de COESMER.

F4 Manual de operación del Módulo de SARE.

F5 Encargado módulo SARE con académico nivel universitario.

F6 Conocimientos técnicos.

**Factores internos (Debilidad):**

D1 Infraestructura en malas condiciones.

D2 Falta de recursos económicos para eficientar el servicio

D3 No cuenta con instalaciones propias.

D4 Falta de equipo de cómputo.

D5 Falta de promoción de los servicios.

D6 Personal insuficiente.

D7 Mal clima laboral en el módulo SARE.

**Factores externas (Oportunidad):**

O1 Apoyo del COESMER Estatal.

O2 Comunicación estrecha del director de la comisión con encargado de módulo SARE.

O3 Oportunidades de crear un centro de negocios.

O4 Calidad de servicio a los usuarios.

O5 Accesos a nuevas tecnologías.

O6 Cambios del plan operativo.

**Amenaza:**

A1 Manifestación y apatía del módulo de SARE.

A2 Interrupción de actividades por plantón Magisterial.

A3 Falta de cultura de legalización de negocios.

A4 Relación distante de oficinas competentes.

A5 Demoración de entrega de documentos los usuarios.

A6 La clausura de PYMES (pequeñas y medianas empresas).

A7 Los conflictos sociales, políticos y económicos.

**Matriz de ponderación**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Análisis interno(Fortalezas) | Importancia | Probabilidad | Resultado |
| F1. Compromiso liderazgo eficaz. | 9 | 0.8 | 7.2 |
| F2. Plan de desarrollo. | 10 | 0.9 | 9 |
| F3. Realización de firma del convenio por parte de COESMER. | 10 | 1 | 10 |
| F4. Manual de operación de SARE | 8 | 0.8 | 6.4 |
| F5. Encargado módulo SARE personal con académico nivel universitario. | 9 | 0.9 | 8.1 |
| F6. Conocimientos técnicos. | 9 | 0.8 | 7.2 |
| TOTAL 7.9 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Análisis interno (Debilidad) | Importancia | Probabilidad | Resultado |
| D1. Infraestructura en malas condiciones. | 9 | 0.7 | 6.3 |
| D2. Falta de recursos económicos para eficientar el servicio. | 9 | 0.8 | 7.2 |
| D3. No cuenta con instalaciones propias. | 9 | 0.9 | 8.1 |
| D4. Falta de equipo de cómputo. | 9 | 0.7 | 6.3 |
| D5. Falta de promoción de los servicios. | 8 | 0.7 | 5.6 |
| D6. Personal insuficiente. | 7 | 0.5 | 3.5 |
| D7.Mal clima laboral en el módulo SARE. | 9 | 0.8 | 7.2 |
| Total 6.3 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Análisis externa(oportunidad) | Importancia | Probabilidad | Resultado |
| O1. Apoyo del COESMER Estatal. | 8 | 0.6 | 4.8 |
| O2. Comunicación estrecha del director de la comisión con encargado de SARE. | 9 | 0.9 | 8.1 |
| O3. Oportunidades de crear un centro de negocios. | 9 | 1 | 9 |
| O4.Calidad de servicio a los usuarios. | 9 | 0.9 | 8.1 |
| O5. Accesos a nuevas tecnologías. | 9 | 0.9 | 8.1 |
| O6. Cambios del plan operativo. | 10 | 0.8 | 8 |
| Total 7.6 | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Análisis externos(Amenazas) | Importancia | Probabilidad | Resultado | |
| A1. Manifestación y apatía del módulo de SARE | 8 | 0.7 | | 5.6 |
| A2. Interrupción de actividades por plantón Magisterial. | 8 | 0.8 | | 6.4 |
| A3. Falta de cultura de legalización de negocios. | 10 | 0.7 | | 7 |
| A4. Relación distante de oficinas competentes. |  |  | | 7 |
| A5. Demoración de entrega de documentos de los usuarios. | 10 | 0.6 | | 6 |
| A6. La clausura de PYMES (pequeñas y medianas empresas). | 8 | 0.6 | | 4.8 |
| A7. Los conflictos sociales, políticos y económicos. | 9 | 0.5 | | 4.5 |
| Total 5.9 | | | | |

**MATRIZ DE POSICIONAMIENTO**

10

ATRACTIVIDAD

Oportunidades= 7.6

Amenazas= 5.9

Total: (7.6-5.9)= 1.7

5

0

-5

5

-10

-5

0

10

COMPETIVIDAD

Fortaleza= 7.9

Debilidad= 6.3

Total: (7.9-6.3)= 1.6

De acuerdo a la matriz de posicionamiento se refleja en los resultados tanto como la Atractividad y Competividad del Modulo SARE es media en cual se sugiere implementar o mejorar los programas para obtener un resultado competitivo, y a la vez fortalecer nuevas estrategias tanto como manera interna y externa.

|  |  |
| --- | --- |
| ESTRATEGIAS FO | |
| FORTALEZAS | **OPORTUNIDADES** |
| F1. Compromiso liderazgo eficaz. | 1. Apoyo del COESMER Estatal.  2. Comunicación estrecha del director de la comisión con el encargado del módulo SARE  3. Oportunidades de crear un centro de negocios. |
| F2. Plan de desarrollo. | 3 Oportunidades de crear un centro de negocios.  4 Calidad de servicio a los usuarios.  5 Accesos a nuevas tecnologías.  6 Cambios del plan operativo. |
| F3. Realización de firma del convenio por parte de COESMER. | 1 Apoyo del COESMER Estatal.  2 Comunicación estrecha del director de la comisión con encargado del módulo SARE.  3 Oportunidades de crear un centro de negocios.  6 Cambios del plan operativo. |
| F4. Manual de operación de SARE | 1 Apoyo del COESMER Estatal.  2. Comunicación estrecha del director de la comisión con encargado del módulo SARE.  3. Oportunidades de crear un centro de negocios.  6 Cambios del plan operativo. |
| F5. Encargado Modulo SARE con académico nivel universitario. | 3 Oportunidades de crear un centro de negocios.  4 Calidad de servicio a los usuarios  6 Cambios del plan operativo. |
| F6. Conocimientos técnicos. | 4 Calidad de servicio a los usuarios.  5 Accesos a nuevas tecnologías.  6 Cambios del plan operativo. |

**MATRIZ FODA**

|  |  |
| --- | --- |
| ESTRATEGIA DO | |
| DEBILIDADES | **OPORTUNIDADES** |
| D1. Infraestructura en malas condiciones. | 3 Oportunidades de crear un centro de negocios.  4 Calidad de servicio a los usuarios.  5 Accesos a nuevas tecnologías.  6 Cambios del plan operativo. |
| D2. Falta de recursos económicos para eficientar el servicio. | 3 Oportunidades de crear un centro de negocios.  4 Calidad de servicio a los usuarios.  5 Accesos a nuevas tecnologías.  6 Cambios del plan operativo. |
| D3. No cuenta con instalaciones propias. | 3. Oportunidades de crear un centro de negocios.  4. Calidad de servicio a los usuarios.  5. Accesos a nuevas tecnologías.  6. Cambios del plan operativo. |
| D4. Falta de equipo de cómputo. | 3. Oportunidades de crear un centro de negocios.  4. Calidad de servicio a los usuarios.  5. Accesos a nuevas tecnologías.  6. Cambios del plan operativo. |
| D5. Falta de promoción de los servicios. | 3. Oportunidades de crear un centro de negocios.  O4 Calidad de servicio a los usuarios.  O5 Accesos a nuevas tecnologías. |
| D6. Personal insuficiente. | 3. Oportunidades de crear un centro de negocios.  4 Calidad de servicio a los usuarios.  5. Accesos a nuevas tecnologías.  6. Cambios del plan operativo. |
| D7.Mal clima laboral en el módulo SARE. | 4. Calidad de servicio a los usuarios. |

|  |  |
| --- | --- |
| ESTRATEGIAS FA | |
| FORTALEZA | **AMENAZA** |
| F1. Compromiso liderazgo eficaz. | 1. Manifestación y apatía del módulo de SARE.  3. Falta de cultura de legalización de negocios.  4. Relación distante de oficinas competentes.  5. Demoración de entrega de documentos los usuarios.  6. La clausura de PYMES (pequeñas y medianas empresas).  7. Los conflictos sociales, políticos y económicos. |
| F2. Plan de desarrollo. | 1. Manifestación y apatía del módulo de SARE.  3. Falta de cultura de legalización de negocios.  4. Relación distante de oficinas competentes.  6. La clausura de PYMES (pequeñas y medianas empresas).  7 Los conflictos sociales, políticos y económicos. |
| F3. Realización de firma del convenio por parte de COESMER. | 3. Falta de cultura de legalización de negocios.  4. Relación distante de oficinas competentes.  6. La clausura de PYMES (pequeñas y medianas empresas).  7. Los conflictos sociales, políticos y económicos. |
| F4.Manual de operación de SARE. | 1 Manifestación y apatía del módulo de SARE.  3 Falta de cultura de legalización de negocios.  4 Relación distante de oficinas competentes.  5 Demoración de entrega de documentos de los usuarios. |
| F5. Encargado módulo SARE con académico nivel universitario. | 1 Manifestación y apatía del módulo SARE.  3 Falta de cultura de legalización de negocios.  4. Relación distante de oficinas competentes.  5. Demoración de entrega de documentos de los usuarios. |
| F6. Conocimientos técnicos. | 2. Interrupción de actividades por plantón Magisterial.  4. Relación distante de oficinas competentes. |

|  |  |
| --- | --- |
| ESTRATEGIA DA | |
| DEBILIDADES | **AMENAZA** |
| D1. Infraestructura en malas condiciones. | 1. Manifestación y apatía del módulo de SARE.  4. Relación distante de oficinas competentes. |
| D2. Falta de recursos económicos para eficientar el servicio. | 1. Manifestación y apatía del módulo SARE  3. Falta de cultura de legalización de negocios.  4. Relación distante de oficinas competentes.  6 La clausura de PYMES (pequeñas y medianas empresas).  7. Los conflictos sociales, políticos y económicos. |
| D3. No cuenta con instalaciones propias. | 1. Manifestación y apatía del módulo de SARE.  3. Falta de cultura de legalización de negocios.  4. Relación distante de oficinas competentes.  7. Los conflictos sociales, políticos y económicos. |
| D4. Falta de equipo de cómputo. | 1. Manifestación y apatía del módulo SARE.  4. Relación distante de oficinas competentes.  7. Los conflictos sociales, políticos y económicos. |
| D5. Falta de promoción de los servicios. | 3. Falta de cultura de legalización de negocios.  4. Relación distante de oficinas competentes.  5. Demoración de entrega de documentos los usuarios. |
| D6. Personal insuficiente. | 2. Interrupción de actividades por plantón Magisterial.  3. Falta de cultura de legalización de negocios.  4. Relación distante de oficinas competentes. |
| D7.Mal clima laboral en el módulo SARE. | 2. Interrupción de actividades por plantón Magisterial.  4. Relación distante de oficinas competentes.  5. Demoración de entrega de documentos los usuarios. |