

**MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN Y POLITICAS PÚBLICAS.**

**ACTIVIDAD 9: Trabajo Final.**

**ROSA TERESA JIMENEZ AGUILAR**

ESENARIO DE PALENQUE, CHIAPAS

Palenque es un Municipio de origen maya ubicado en el estado Chiapas, cuyo principal atractivo turístico de la zona arqueológica que limita cerca del rio Usumacinta. A pocos kilómetros se encuentran las cascadas de Misol-Ha, Cascadas de Agua Azul, Agua Clara, y el río Chacamax (nututun).

Palenque se Limita al norte con el municipio de Catazajá, al este con La Libertad, Estado de Tabasco y la República de Guatemala, al sur con Ocosingo y Chilón, al oeste con Salto de Agua y el Estado de Tabasco.

La zona de palenque es clima cálido húmedo, con una media de temperatura anual de 26 °C, la precipitación pluvial es de 2,762.9 mm al año, los vientos dominantes son del "norte", especialmente en el invierno.

Palenque ocupa el puesto 187 de los 2.454 municipios que hay en México y representa 0,0949% de la población

La concentración de la población en la cabecera Municipal en los últimos años se ha estado aumentando el crecimiento de la población en la cual el municipio cuenta con 119826 con número de habitantes ente ellos son hombre, mujeres y niños.

En la cual Palenque es una región de zona turístico el cual en la cual es reconocida como pueblo mágico ya que se ha incorporado como una actividad alterna del turismo tradicional: el turismo ecológico o ecoturismo y la actividad comercial todo esto ha permito que haiga circulación de recursos económicos. Por falta de conocimiento no ha avanzado porque no hay una visión de crear negocio, por lo tanto es un municipio subdesarrollado, pero Palenque se puede convertir en un centro de negocio por la accesibilidad que cuenta y es un punto estratégico competitivo para cualquier ambiente de negocio.

La política del municipio es adecuada ya que ha solucionado las necesidades de la sociedad, y tenemos un gobierno comprometido y que ha trabajo en unidad con los miembros del ayuntamiento por la comunicación que hay, se ha avanzado en las actividades a ejercer ante la sociedad.

En el municipio de palenque se ha detectado tres casos de desnutrición, en la cual se dio atención en la institución (DIF Municipal) entre ellos son menores edades nos hace mención del 10 al 15 por ciento bajos en peso ideal o normal, son niños entre meses y dos años de edad.

Al mismo tiempo se hace mención que las zonas rurales es la mayor parte con respecto al problema de la desnutrición, y de ahí se nace implementar el programa integral con el de combatir las causas de desnutrición y buscar el mejoramiento de las condiciones de vida de las niñas y los niños de nuestro municipio.

Y otra de la problemática causante de muerte en nuestro en el Municipio más que nada se ve afectado la zona rural esto debido por falta de atención médica y que no cuenten con centro de salud más cercana: enfermedades del corazón, tumores malignos y diabetes mellitus.

Palenque es uno de los municipios que cuenta con servicios de atención médica a la ciudadanía en la cual son los siguientes:

* Una Hospital Regional de la Secretaría de Salud cuenta con 30 camillas.
* El Centro de Salud con 3 consultorios de medicina general.
* 1 Consultorio odontológico.
* El IMSS que ubica en la Unidad Médica Familiar con 3 consultorios.
* El ISSTECH funciona como Unidad Médica Familiar con 3 consultorios.
* El ISSSTE.

Con respecto a la tecnología es una de las principales vías del desarrollo en nuestro municipio creando un ambiente laboral y de negocios, en la cual nos hace promotor de empleo para el bienestar de la sociedad y satisfaciendo la necesidad básica de los ciudadanos.

Al mismo tiempo sobre el factor ambiental es de suma importancia y es necesario aplicar el desarrollo sustentable para no afectar en la salud de la generación futura del Municipio de Palenque y al mismo tiempo a nuestro medio ambiente, ya la vez establecer un negocio se debe tener la responsabilidad de buscar nuevas soluciones por los desechos que crean ya sea implementado el reciclaje, u otros medios de manejo.

**Diagnostico Estratégico de Modulo SARE, Palenque, Chiapas**

De acuerdo al escenario se da la necesidad de incorporar la unidad de mejora regulatoria en H. Ayuntamiento de Palenque, Chiapas; con el propósito darle mejores servicios a los pequeños empresarios y con la finalidad de simplificar los trámites que requieran, en la formulación de la materia de mejora regulatoria se proyecta al futuro el registros de ventanilla única o registros en líneas para que los todos los empresarios tanto como foráneos puede agilizar sus trámites a través de línea al apertura algún negocio dentro del Municipio el objetivo de incorporar la unidad es un ventaja para los usuarios porque ya no tendrían que llegar en el módulo indicado para apertura el negocio, con el objetivo de simplificar los trámites en corto tiempo.

**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

5

-10

10

0

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 Módulo 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. |

**Plan Estratégico en el módulo SARE Palenque, Chiapas**

**Valores**

|  |  |
| --- | --- |
| Valor | Definición operativa |
| Compromisos | Es dar atención personalizada; a la sociedad que tiene la iniciativa de crear negocio, y que promueve empleo para beneficio social y que aplique el desarrollo sustentable para que no afecte a la generación futura. |
| Humildad | La tarea que tenemos es atender con mayor énfasis en el módulo de SARE, y a la vez para obtener resultados favorativos en la dependencia. |
| Respeto | Actuar con equilibrio y consideración hacia nuestros usuarios.  En relación en el módulo SARE es dar buena gestión y ordenamiento a los pequeños empresarios. |
| Eficiencia | Respecto a los recursos, utilizar lo que está disponible en nuestro medio y usar la creatividad para dar resultados favorables. |
| Solidaridad | Nuestro deber es brindarle una buena atención para los interesados de registrarse, como usuario en el SARE. |

**Políticas**

|  |  |
| --- | --- |
| Principio | Política |
| 1. El sistema de Apertura de Empresa (SARE) | Somos una Modulo SARE para apoyar a agilizar los trámites para la ciudadanía del municipio y así mismos para brindarle un clima favorable para ser negocios y para el desarrollo integral de los habitantes. |
| 1. Liderazgo Estratégico | El encargado del Módulo SARE somos responsable de orientar e informar a los usuarios que trámite realizar. |
| 1. Resultados competitivos | Ejercer con eficacia con respecto al servicio que se proporcionan en módulo SARE con relación a los trámites y servicios en la ciudadanía. |
| 1. Personal comprometido | El módulo SARE cuenta con personal con responsable para darle una buena atención a la ciudadanía con respecto a sus tramites |
| 1. Servicios | A los usuarios del Módulo SARE serán atendidas de manera cordial, eficiente y fácil acceso, a través del módulo. |
| 1. Compromiso social | El personal encargado del módulo capacitado y responsable para agilizar los trámites de la Licencia de funcionamiento para los pequeños empresarios. |

**Objetivos**

|  |
| --- |
| Objetivos |
| Analizar la calidad de servicio en el módulo SARE |
| Simplificar los trámites de los usuarios en SARE. |
| Propiciar la información clara y precisa sobre el proceso y los tramites a realizar. |

**Estrategias**

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivos | Estrategias |
| Analizar la calidad de servicio en el módulo SARE | Aplicar encuesta con relación a las actividades y atención a los usuarios. |
| Simplificar los trámites de los usuarios en SARE. | Uso de las tecnología |
| Desarrollar los procedimientos al realizar los tramites |
| Entregar formato Único Municipal FUM |
| Propiciar la información clara y precisa sobre el proceso y los tramites a realizar. | Entrega de tripicos al sector empresarial |
| Difundir información por página web. |
| Asesoría en línea de procedimientos. |

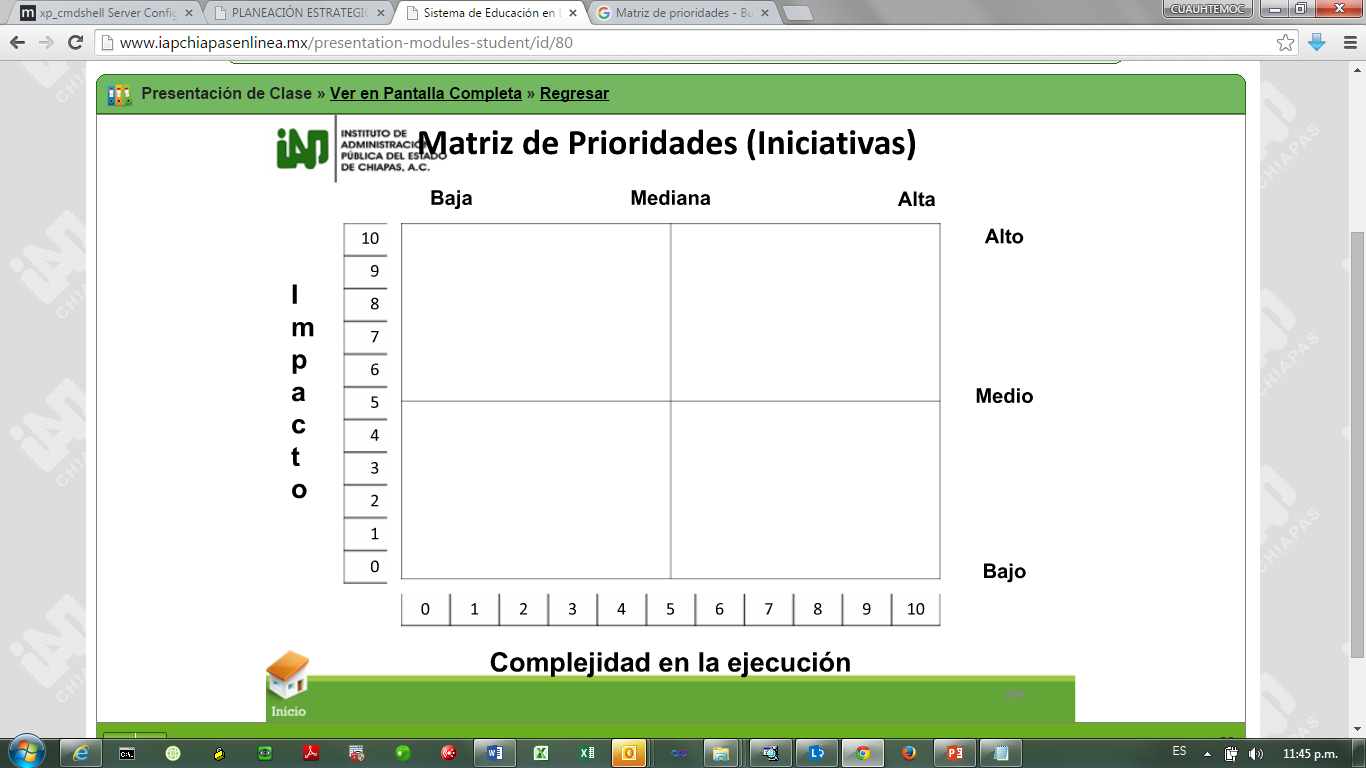
**METAS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| OBJETIVOS | ESTRATEGIAS | METAS |
| 1- Analizar la calidad de servicio en SARE | Aplicar encuesta con relación a las actividades y atención a los usuarios | Efectuar reuniones para impartirles la información con relación a los requisitos para apertura a los MYPIMES |
| 2. Simplificar los trámites de los usuarios en SARE. | Desarrollar los procedimientos al realizar los trámites. | Implementar nuevas herramientas para agilizar los trámites en máximo 48 horas. |
| 3. Propiciar la información clara y precisa sobre el proceso y los tramites a realizar. | Entrega de tripicos al sector empresarial | Emplear eficientemente el uso de los medios publicitarios. |

**TÁCTICA-INICIATIVA**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Objetivos | Estrategias | Metas | Táctica-Iniciativa (Programas y Proyectos). |
| 1- Analizar la calidad de servicio en SARE | Aplicar encuestas sobre las actividades que se realizan en el módulo de SARE. | Efectuar reuniones para impartirles la información con relación a los requisitos para apertura a los MYPIMES. | TI1.Elaborar un manual y aplicar para lograr la competitividad en el SARE. |
| 2.- Simplificar los trámites de los usuarios en SARE. | Desarrollar los procedimientos como realizar los trámites. | Implementar nuevas herramientas para agilizar los trámites en máximo 48 horas. | TI2. Uso de los correos y redes sociales para contactar.  TI2. Actualización de base datos de los usuarios. |
| 3.-Propiciar la información clara y precisa sobre el proceso y los tramites a realizar. | Publicidad impresa, audio al sector empresarial. | Emplear eficientemente el uso de los medios publicitarios. | TI3. Programación de pláticas informativas para los usuarios.  TI3. |

# Matriz de prioridades de las iniciativas



TI2

TI3

TI3

TI1

**Complejidad**

**Mecanismo de evaluación del plan estratégico**

INDICADORES

Porcentaje de encuestas aplicadas con los usuarios de módulo SARE.

Tiempo promedio de respuestas a las solicitudes de trámites de los pequeños empresarios.

Numero de publicidad generada para los trámites de los usuarios.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Metas | Indicador | Unidad de medida | Frecuencia de evaluación | Rangos control | | |
|  |  |  |
| Efectuar reuniones para impartirles la información con relación a los requisitos para apertura a los MYPIMES. | Porcentaje de encuestas aplicadas con los usuarios de módulo SARE. | Porcentaje | Trimestral | 80% | 70%-80% | -80% |
| Implementar nuevas herramientas para agilizar los trámites para los usuarios de módulo SARE. | Tiempo promedio de respuestas a las solicitudes de trámites de los pequeños empresarios. | Porcentaje | Trimestral | 85% | 60%-70% | -70% |
| Emplear eficientemente el uso de los medios publicitarios. | Numero de publicidad generada para los trámites de los usuarios | Porcentaje | Semestral | 85% | 70%-80% | -75% |

**TABLERO DE CONTROL**

**EVALUACIÓN DEL RIESGO**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Metas | Riesgo | PODERACIÓN | | | | |
| Fuente de Incertidumbre | | Factor de riesgo | | Total |
| Causas que generan la incertidumbre | Valor | Circunstancias o agentes que pueden propiciar la materialización del riesgo | Valor |
| Efectuar reuniones para impartirles la información con relación a los requisitos para apertura a los MYPIMES. | Información errónea en las áreas competentes con respecto al precio alto. | Una mala proyección con relación a la información | 30% | Desconocimiento en materia en áreas competentes. | 20% | 50% |
| Implementar nuevas herramientas para agilizar los trámites para los usuarios de módulo SARE. | Al no ejercer las reglas de simplifica muchos negocios funcionara de manera ilícita. | Por exceso de requisitos en áreas competentes para tramites. | 50% | Información errónea | 20% | 70% |
| Emplear eficientemente el uso de los medios publicitarios. | Mal manejo de información | Falta de cultura en regularización de negocios (MYPIMES). | 40% | Falta de recurso materiales y equipos de cómputos. | 20% | 60% |

**ANALISIS DE RESTRICCIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Estrategias | Técnicas | Financieras | Recursos humanos |
| Efectuar reuniones para impartirles la información con relación a los requisitos para apertura a los MYPIMES. | Falta Equipo de cómputos,  Cañón. | Falta de recursos económicos | El área de modulo cuenta únicamente con 2 miembros |
| Implementar nuevas herramientas para agilizar los trámites para los usuarios de módulo SARE. | Se ha elaborado un manual de guía, pero en algunas áreas competentes ejercen conforme el material que cuanta en su área. | Falta de recursos económicos no se realiza en tiempo y forma las actividades. | En el área de verificación es insuficiente el personal que labora |
| Emplear eficientemente el uso de los medios publicitarios. | Por falta de material y por el equipo de cómputo que no son adecuadas. | Falta de equipo y herramientas necesarias. | Falta de personal en el área administrativa o gestión. |

**EVALUACIÓN DE RIESGO**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ORGANO ADMINISTRATIVO: Sistema de Apertura Rápida de Empresa | | | | | |
| OBJETIVO ESTRATEGIVO | | | | | |
| Estrategia | Riesgo | Impacto  consecuencias en caso de materializar el riesgo | Valor | Probabilidad  consideración para determinar la probabilidad | Valor |
| Efectuar reuniones para impartirles la información con relación a los requisitos para apertura a los MYPIMES. | Información errónea en las áreas competentes con respecto al precio alto. | Sanción a las áreas competentes que no se apegan al reglamento | 8 | 50% de las áreas competentes aplican de acuerdo al reglamento. | 6 |
| Implementar nuevas herramientas para agilizar los trámites para los usuarios de módulo SARE. | Al no ejercer las reglas de simplifica muchos negocios funcionara de manera ilícita. | Aplicar precios accesibles para la verificación de protección civil y factibilidad de uso de suelo. | 7 | Mantener una comunicación estrecha entre los directivos en cada área. | 8 |
| Emplear eficientemente el uso de los medios publicitarios. | Mal manejo de información | Perifonear la información con relación apertura de negocio de bajo riesgo. | 9 | Resultado favorable el 20% con respecto apertura. | 6 |

**MAPA DE RIESGO**

10

9

3

4

5

6

8

7

1

2

**ATENCIÓN**

**PERIÓDICA**

**ATENCIÓN**

**INMEDIATA**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  | **SEGUIMIENTO** |  |  |  |  |
| **CONTROLADOS** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 10**

**PLAN DE CONTINGENCIA**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Indicador | Riesgo | Restricciones | Plan de contingencia |
| Porcentaje de encuestas aplicadas con los usuarios de módulo SARE. | Información errónea en las áreas competentes con respecto al precio alto. | Falta de recursos económicos | De acuerdo a los resultados de las encuestas se implementara nuevas formas de trabajo. |
| Tiempo promedio de respuestas a las solicitudes de trámites de los pequeños empresarios. | Al no ejercer las reglas de simplifica muchos negocios funcionara de manera ilícita. | Falta de recursos económicos no se realiza en tiempo y forma las actividades. | Toda información de requisito debe ser verídica en las áreas competentes |
| Nume de publicidad generada para los trámites de los usuarios | Mal manejo de información | Falta de equipo y herramientas necesarias. | Aplicar anuncio publicitario de manera masiva para el sector empresarial. |