

**ANÁLISIS INTERNO**GD-FR-016  
VERSION 1  
F. VIGENTE 14/01/2020**Nombre de la Empresa:****POLITECNICO INTERNACIONAL DE OCCIDENTE**

Con el fin de iniciar el análisis de su empresa, los invitamos a reflexionar sobre la realidad de la misma encontrando DEBILIDADES Y FORTALEZAS en cada uno de los CAMPOS externos que se han identificado como estratégicos, teniendo en cuenta lo propuesto por PORTER. En cada uno de ellos encontrará una serie de ELEMENTOS que orientan su reflexión, además, tendrá la posibilidad de insertar otros elementos que usted considere claves. Para cada uno de ellos defina si éste es una DEBILIDAD O FORTALEZA, manifestando además si es de carácter alto (A), medio (M) o bajo (B). Posterior a señalar si cada elemento es una DEBILIDAD O FORTALEZA ( y su grado de calificación ), indique la ponderación o peso de importancia que usted le da a todos los ítems evaluados. Para cada CAMPO ESTRATEGICO la suma de las ponderaciones debe ser igual a UNO (1) o 100%. Aparece también un espacio en blanco para que usted registre el por qué la evaluó de esa manera. Para calificar se debe colocar una "X" en las columnas de AMENAZAS Y OPORTUNIDADES y solo en una de ellas.

3 2 1 4 5 6

**EVALUACIÓN FACTORES INTERNOS**

CAMPO ESTRATEGICO	ELEMENTOS QUE ORIENTAN LA REFLEXIÓN	CALIFICACIÓN						PONDERACIÓN	¿PORQUE LA EVALÚA ASÍ?
		DEBILIDADES			FORTALEZAS				
		A	M	B	B	M	A		
INFRAESTRUCTURA	Seguridad de las instalaciones			X			X	20	Se cuenta con puerta de ingreso, pero no se cuenta con camaras en la sede administrativa, no se cuenta con seguridad privada.
	Tamaño local			X			X	15	El tamaña de la sede es suficiente, logrando aumentar el flujo de pacientes.
	Iluminacion			X			X	15	se cuenta con excelente iluminacion en todas la areas
	Ambiente de trabajo			X		X		15	Los ambientes son adecuados, con buena ventilación y comodoss para el desarrollo de actividades.
	sistema electrico			X			X	15	Cuenta con procesos identificados y certificados.
	acceso			X			X	10	Se cuenta rampa y ruras de acceso.
	Plan de emergencia		X				X	10	Documentada incialmente, pendiente implementar.
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		1,10						100	
	contratacion	X			X			15	El tipo de contrato permite el retiro de personal facilmente dejando los planes de estudio en la mitad del desarrollo.
	Capacitacion		X			X		15	Se cuenta con el plan de formación y los mecanismo necesarios, pero el recurso humano no cuenta con experiencia.
	incentivos,remuneracion		X				X	10	Se desarrolla a la medida de las propuestas.

RECURSOS HUMANOS	relaciones laborales		X			X	15	Se tiene buen trabajo en equipo, pero se podría mejorar para lograr los objetivos de la visión.
	liderazgo			X		X	20	por que no la mayoría no quiere este tipo de responsabilidad
	motivacion		X		X		10	Definir politicas de motivación estan pendientes.
	desempeño		X		X		15	por los resultados de la gestion de su trabajo aun no se ha evaluado
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		1,95					100	
TECNOLOGIA	redes		X		X		20	Se cuenta con intranet y proveedores de internet 2 Emcali y une. Revisar protocolos de seguridad
	computadores		X		X		20	Se cuenta con computadores pero se podría mejorar la geneeración para usos de aplicaciones web.
	SERVIDORES web		X		X		30	No se cuenta con servidores propios
	Vulnerabilidad			X	X		15	No se cuenta con un diagnostico
	Dominios			X		X	15	
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		1,70					100	
ADMIISTRACION	Direccion		X		X		15	Por que se cuenta con apropiados medios de comunicación y el fin es de comun interes.
	Control		X		X		20	Se cuenta con los controles, esta como oportunidad la autogestión.
	planeacion:recursos,		X		X		15	Se cuenta con los recursos, pero debe fortalecer la planeación.
	Control documental			X		X	15	Se cuenta con el mecanismo
	Cumplimiento a los procedimientos		X			X	20	Se tiene alto compromiso pero la rotación de personal afecta la operación.
	organización			X		X	15	Se considera necesario establecer nuevos ajustes.
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		1,70					100	
COMPRAS	servicios			X		X	20	Los servicios se realizan por contrato pero aun no se analiza por proceso.
	insumos			X		X	20	Los insumos se comprar bajo necesidad de cada lider , cuenta con fichas tecnicas.
	proveedores			X		X	20	Se realiza por cada gestión y/o lider
	Evaluaciones inciales			X		X	20	Se realiza
	Re-evaluación de proveedores			X		X	20	
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		1,00					100	
MARKETING Y VENTAS	publico objetivo		X		X		10	La estrategia para el publico objetivo
	Servicios			X		X	15	Los servicios estan definidos, pero la oferta de nuevos servicios es alta
	precio			X		X	10	El precio esta condicionado a contratos.
	distribucion		X		X		10	por que tenemos que buscar mas canales de distribucion
	promocion		X		X		10	Se cuenta con promoción pero el meodo de comunicarlo no es eficaz

MARKETING O VENTAS	publicidad		X				X	15	Se han realizado campañas de propuestas masivas para el público objetivo, pero sin análisis y estrategia constante.
	analisis de los clientes	X			X			10	No se aplican actividades para analizar las necesidades de los clientes.
	investigacion de mercado		X			X		10	Se han realizado investigación del mercado, pero no se ha desplegado planes de acción o estrategias desde el informe.
	Planificación de productos y servicios		X			X		10	si se planifica, pero aun no se logra documentar
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		1,85						100	
SERVICIO AL CLIENTE	Fidelizacion de los clientes	X			X			40	No se cuneta con un metodo para realizarlo
	atencion o servicio	X				X		20	Se realiza atención del servicio, se podria mejorar.
	PQRS		X			X		10	Se tiene politica de respuesta.
	Guías de atención		X			X		10	Se cuenta como metodos de atención
	Satisfacción del cliente		X			X		20	Se cuenta con el metodo para medirla y analizarla.
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		2,60						100	