

MATRIZ DOFA

Con el fin de mejorar el objeto tecnologico escogido, es necesario conocer toda la informacion detallada del objeto y tener claro sus funciones, para poder identificar cada una de las fortalezas y debilidades del producto, ya que el objetivo de la investigación es mejorar las debilidades de este.

La matriz DOFA, se elabora en un cuadro comparativo que permite identificar facilmente las debilidades a trabajar.

OSCAR MARIO GIL RIOS
Ingeniero de Sistemas y Especialista en Redes

ANALISIS MATRIZ DOFA

	FORTALEZAS personal con experiencia oportunidad de crecimiento calidad en la producción liderazgo situacional confianza en el personal	DEBILIDADES falta de comunicación fuga de responsabilidad división del trabajo no hay capacitación personal no motivado
OPORTUNIDADES tratado de libre comercio buena relación c/proveedores buena relación c/clientes líder en el mercado demanda suficiente	ESTRATEGIA (FO) MAXI-MAXI los productos de calidad han creado una buena demanda por lo que ha generado que se extienda en el mercado internacional	ESTRATEGIA (DO) MINI-MAXI la falta de motivación el en personal ha creado solo una demanda suficiente pudiendo tener más.
AMENAZAS competencia tipo d cambio distribución en las exporta. temporada de ventas falta de publicidad	ESTRATEGIA (FA) MAXI-MINI la confianza en el personal mantiene las ventas aprovechando la temporada alta de ventas	ESTRATEGIA (DA) MINI-MINI el mal manejo del personal ha tenido como consecuencia que las empresas extranjeras se introduzcan en el mercado interno

ANALISIS MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
- Tiempo de ingreso al mercado - Aceptación - Obtención pronta de resultados	- Conocimiento del ambiente - Disposición de tiempo - Ubicación en el municipio
FORTALEZAS	AMENAZAS
- Precios más accesibles - Ser fomequeña - Manejo de todas las áreas contables	- Ser muy joven - Competencia - Adquisición de clientes

ESTRATEGIAS MATRIZ DOFA

ESTRATEGIAS MATRIZ DOFA

FO

- 1) Con la capacidad y experiencia de nuestros empleados, junto con la expansión de nuestro mercado incursionaremos no solo en el mercado local sino también departamental, nacional e internacional logrando estabilidad en nuestra empresa.
- 2) La solidez de la empresa permitirá expandir nuestro mercado rápidamente.

FA

- 1) Mantener reservas de capital para comprar materia prima en caso de pedidos fuera de lo normal o incursione un nuevo cliente con pedidos grandes, logrando así cubrimiento total.
- 2) Incrementar nuestros clientes para seguir con la estabilidad de la empresa evitando que en esta se generen pérdidas, ofreciendo un excelente portafolio de servicios que cumplir y satisfacer sus necesidades con excelente precio y servicio evitando que nuestros clientes se inclinen a pedir productos de la competencia.
- 3) Asegurar por medio de una póliza todos los equipos, muebles y enseres y capital de la empresa para evitar la pérdida total en caso de ser víctimas de robo e incendio.

DO

- 1) Mantener una buena armonía en el ambiente laboral, motivando a los empleados mediante capacitaciones, bonificaciones, buen trato para evitar que descuiden sus funciones y evitar se generen conflictos en la empresa.
- 2) Mantener precios altamente competitivos que no afecten los ingresos de la empresa para cubrir los gastos necesarios y seguir manteniendo la estabilidad y solidez de la empresa.

DA

- 1) Mantener motivados a los empleados generando ambientes sanos de respeto y valores en la empresa, para evitar que busquen otras alternativas laborales, suministrándoles sus herramientas básicas y necesarias para el desempeño de sus funciones.
- 2) Estar actualizados en precios con la competencia para evitar perder a nuestros clientes fieles y no generar los suficientes ingresos para suplir gastos básicos de la empresa y por consiguiente no obtener utilidades.
- 3) Lograr que los clientes en lo posible paguen de contado y buscar estrategias para que en el futuro no paguen.

DEBILIDADES

DEBILIDADES	ETAPA
Dificultad de acceso a algunos pueblos.	PASADO
Falta de conocimiento en la implementación del modelo e-learning. (Al iniciar el proyecto)	PASADO
Limitaciones económicas en la implementación de nuevas tecnologías.	TODAS
Falta de personal capacitado para formar estudiantes en esta modalidad.	PASADO
Falta de compromiso por parte del estudiante.	PRESENTE
Dificultades en la implementación del modelo e-learning a nivel tecnológico.	PRESENTE
Inicialmente se replicaron muchas características del modelo presencial.	PASADO
Brechas de comunicación entre docentes y estudiantes	TODAS



OPORTUNIDADES

ETAPA	OPORTUNIDADES
TODAS	Poder llevar la educación superior a lugares que antes no habían sido contemplados
TODAS	Poder ser generadores de cambio e impactar de una manera positiva la educación en Colombia.
PRESENTE	Se amplía la visión de los estudiantes integrándolos al mundo globalizado en la implementación de nuevas metodologías de estudio.
PRESENTE	Posibilidad de expansión del modelo basado en el e-learning.
PRESENTE	Afianzamiento del modelo educativo.
PRESENTE	Fortalecimiento de la infraestructura tecnológica.
PRESENTE	Fortalecimiento prestigio y la confianza que tiene la institución hasta el momento.
FUTURO	Redoblar la apuesta hacia la virtualidad.
FUTURO	Buscar alianzas estratégicas para afianzar el proyecto educativo.



FORTALEZAS

ETAPA	FORTALEZAS
TODAS	Innovación al ser pioneros en el país en la educación (e-learning).
TODAS	Implementación de las TICS en el modelo educativo. (Desarrollo de software e implementación de infraestructura)
TODAS	Consolidación del modelo educativo reflejado en los resultados presentados y el buen nombre de la institución
PRESENTE	Renovación pedagógica y tecnológica constante.
PRESENTE	Implementación del trabajo colaborativo en la educación virtual.
PRESENTE	Prestigio que ha ganado la institución durante diez años.
PRESENTE	Optima utilización de las TICS
PRESENTE	El centro del proceso esta en el estudiante y las posibilidades que se le brindan para que acceda a la información.
TODAS	Trabajo en grupos reducidos



AMENAZAS

AMENAZAS	ETAPA
Desmotivación por falta de acompañamiento, esto se evidencia al iniciar la implementación del proyecto.	PASADO
Problemas de violencia en la zona puede generar deserción escolar.	TODAS
Falta de compromiso por parte de los actores del proceso educativo.	PRESENTE
Nuevos competidores a nivel de implementación del modelo e-learning, principalmente en el ámbito internacional.	FUTURO
Falta de socialización de la visión y misión del proyecto, esto haría que no se tengan claros los objetivos por las personas participantes.	TODAS
Alta deserción por no aplicar el modelo e-learning adecuadamente.	PASADO
Brechas de comunicación entre el docente y el estudiante.	TODAS
Acceso a la información	TODAS

