**PROPÓSITO:**

Que los estudiantes apliquen lo aprendido en clase y complementado en la plataforma en el formato o plantilla de la matriz DOFA analizando la idea de negocio y que presenten las actividades no hechas durante el año o mejoradas según correcciones y retroalimentación

Que los estudiantes utilicen la herramienta de la encuesta y diseñen una acorde con su idea de negocio para conocer la opinión acerca de ella

Que los estudiante entreguen el plan de mejoramiento

**MOTIVACIÓN:**

# MATRIZ DOFA

| | Positivos | Negativos |
|---|---|---|
| Internos (factores de la empresa) | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
| Externos (factores del ambiente) | OPORTUNIDADES | AMENAZAS |

La matriz DOFA es un método de análisis empresarial, que permite mirar la empresa desde el exterior como si fuéramos observadores neutrales, para evaluar las condiciones actuales de la empresa.

| **Matriz Dofa: Nombre de matriz** | **Fortalezas (F)** Son los puntos fuertes internos. | **Debilidades (D)** Son los puntos débiles internos. |
|---|---|---|
| **Oportunidades (O)** Son las oportunidades que se deben aprovechar | **Estrategia FO:** Es la estrategia a seguir con base en las fortalezas y oportunidades detectadas | **Estrategia DO:** Es la estrategia a seguir con base en las debilidades y oportunidades. |
| **Amenazas (A)** Son los riesgos externos que se deben afrontar. | **Estrategia FA:** Es la estrategia a seguir con base en las fortalezas y amenazas detectadas | **Estrategia DA:** Es la estrategia a seguir con base en las debilidades y amenazas detectadas |

## LA ENCUESTA

UNIDAD EDUCATIVA FISCAL "AURORA ESTRADA DE RAMÍREZ"
BACHILLERATO GENERAL UNIFICADO

# ENCUESTA

Sr. /Sra. /Srta.:

Con motivo de desarrollar la Monografía para la obtención del título de Bachiller en Ciencias con el **Tema:** EL DESARROLLO DE LA TECNOLOGIA Y SU INCIDENCIA EN LA SOCIEDAD

Se le solicita y agradece su colaboración y nos permitimos indicarle que la presente encuesta es totalmente confidencial cuyos resultados se darán a conocer únicamente en forma tabulada e impersonal. Es fundamental que sus respuestas sean fundamentadas en la verdad.

**Objetivo:** Recoger información necesaria para: Promover el desarrollo de la tecnología y su incidencia en la sociedad mediante la comunicación, que surge por la necesidad de crear una situación para así poder identificar el desarrollo de la tecnología y su aplicación de conocimientos

**INFORMACIÓN GENERAL:**
**INSTRUCCIONES:** Por favor marque con una (**X**) en la alternativa propia de su desempeño.

**Autoridad** ☐ **Docente** ☐ **Estudiante** ☐ **Representante** ☐

**SEXO:** **Masculino** ☐ **Femenino** ☐

**INFORMACIÓN ESPECÍFICA:**
**INSTRUCCIONES:** Lea las preguntas que se citan a continuación y marque (x) el casillero de su preferencia, utilice la siguiente escala:

**5 = MUY DE ACUERDO**
**4 = DE ACUERDO**
**3 = INDIFERENTE**
**2 = EN DESACUERDO**
**1 = MUY EN DESACUERDO**

| N° | PREGUNTA | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ¿Cree usted que el desarrollo de la tecnología tiene mucha importancia en la actualidad? | | | | | |
| 2 | ¿Considera usted necesario el uso de la tecnología para el estudiante de hoy? | | | | | |
| 3 | ¿Cree usted que en la actualidad el uso de la tecnología es de vital importancia para el desarrollo de la industria? | | | | | |
| 4 | ¿Estima usted que en la actualidad el desarrollo de la tecnología facilita al ama de casa los quehaceres domésticos? | | | | | |
| 5 | ¿Considera importante el uso de nuevas tecnologías en el campo de la medicina? | | | | | |

**Sugerencias:**……
……

**Muchas gracias por su gentileza.**



Coordinación de Nivelación de Carrera
Universidad de Guayaquil

# ENCUESTA PARA ESTUDIANTE DE NIVELACIÓN

Estimado estudiante la siguiente ficha tiene como propósito contribuir a la calidad del proceso de nivelación, la información que requiere propiciará la identificación de necesidades para establecer un diagnóstico que responda adecuadamente a sus exigencias formativas. Solicitamos llene todos los campos con información fidedigna a la realidad para colaborar con dicho propósito. Gracias por su cooperación y apoyo.

**Indicaciones:**

Marque con una x en el casillero de su preferencia, utilizando la siguiente escala de valoración en las preguntas que correspondan:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Totalmente de acuerdo | Parcialmente de acuerdo | Parcialmente en desacuerdo | Totalmente en desacuerdo |
| Muy satisfecho | Satisfecho | Parcialmente Satisfecho | Insatisfecho |
| Aporta totalmente | Aporta parcialmente | Aporta ocasionalmente | No aporta |
| **4** | **3** | **2** | **1** |

Además encontrará respuestas de Si ☐ No ☐ ; En aquellas preguntas donde deba ampliar la información escriba con letra legible.

## DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Apellidos y nombres: Galo Alfredo Campoverde Arias
Cédula de ciudadanía: 0950124743 Lugar y fecha de nacimiento: Guayaquil 19/04/93
Nacionalidad: Ecuatoriano Edad: 20 Estado civil: soltero # de Hijos: 0
Domicilio: Camilo destruje entre la 27 y la 28
Sector:
Ciudad: Guayaquil Parroquia: Febres Cordero Cantón: Guayaquil Provincia: Guayas
Teléfono fijo 0982891185 teléfono móvil 0979575187
Correo electrónico: galocampoverdel@hotmail.com

## DATOS ACADÉMICOS

Colegio del que procede: "Rafael Garcia Goyena"
Año de graduación: 2011 nota de grado: 17.48
Tipo de colegio: fiscal ( x ) particular ( ) municipal ( ) otros ( )
Ha cursado ya estudios universitarios: Si ( ) No ( x )
Posee estudios de tercer nivel: Si ( ) No ( x ) Especifique:
Facultad que cursa: Facultad de ciencias administrativas
Carrera: Ingenieria en Gestion Empresarial
Estudia otra carrera ¿Cuál?:
Número de opción que marcó la carrera: 3 Nota del examen Senescyt: 196
Número de postulación para ingreso a nivelación: 3

1

**EXPLICACIÓN:**

La **matriz DOFA** es una herramienta muy útil para todo empresario o emprendedor, pues les ayuda a entender elementos de su empresa y a verla en contexto con su entorno. Y aunque es un tema de estudio en escuelas de negocios y cursos de emprendimiento, resulta desconocida para muchos.

https://www.gerencie.com/para-que-sirve-la-matriz-...

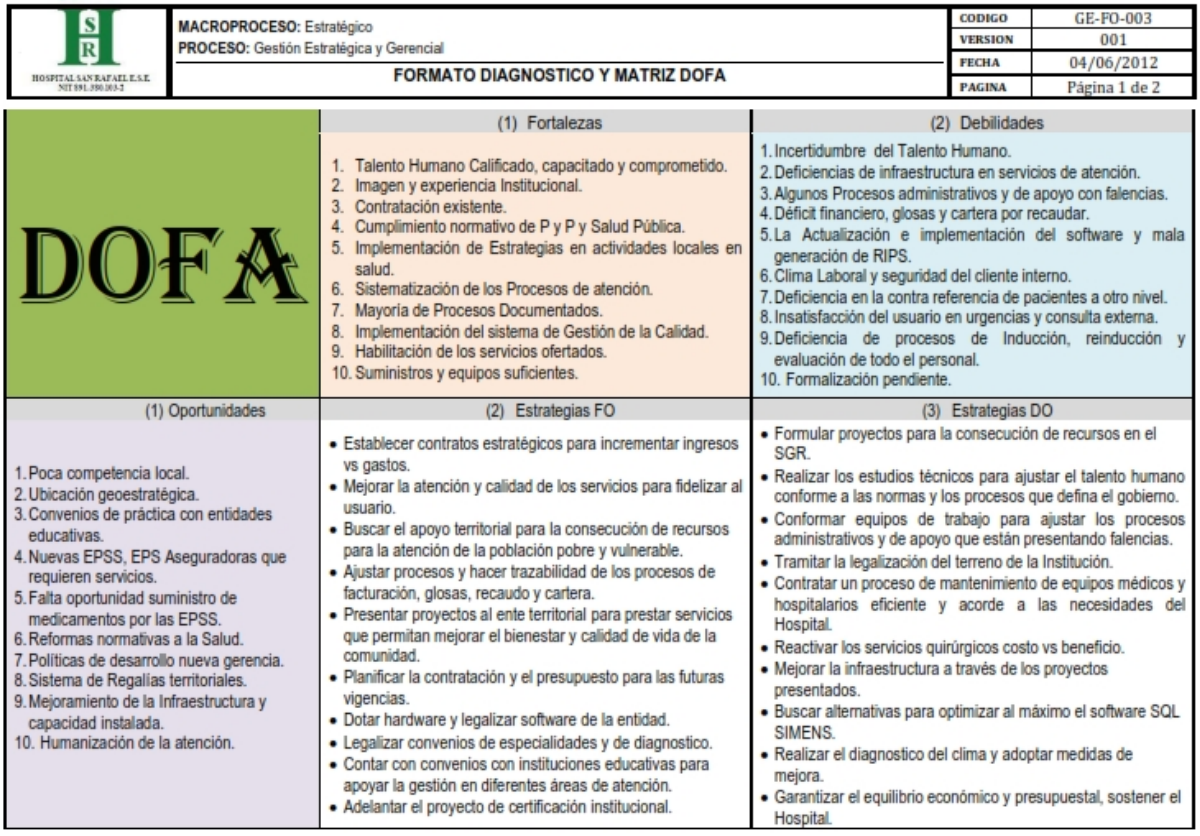
¿Por qué es tan importante? ¿Qué factores la componen? ¿Cómo se logra el hacer un análisis

profundo de una compañía con base en un análisis DAFO, DOFA o FODA? La buena gestión de este te aportará el conocimiento estratégico que necesitas para tu negocio.

Fue creada por Albert S. Humpherey para orientar correctamente el análisis de los elementos problemáticos y favorables de una compañía. Y además, para tomar decisiones que ayudaran a que esta creciera. Con la matriz DOFA se puede ver y comparar la información de cada cuadrante para definir las acciones a futuro.

# Características de la matriz DOFA

- Es un diagnóstico que ofrece información objetiva.
- Cuenta con 4 cuadrantes de análisis (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas, Amenazas).
- Permite analizar la compañía (análisis internos) y su entorno (análisis externos).
- Con base en la información de cada cuadrante se puede realizar comparativos con los demás y definir acciones.



HOSPITAL SAN RAFAEL E.S.E. NIT 891.500.163-2

**MACROPROCESO:** Estratégico
**PROCESO:** Gestión Estratégica y Gerencial

**FORMATO DIAGNOSTICO Y MATRIZ DOFA**

| | |
|---|---|
| CODIGO | GE-FO-003 |
| VERSION | 001 |
| FECHA | 04/06/2012 |
| PAGINA | Página 1 de 2 |

| DOFA | (1) Fortalezas | (2) Debilidades |
|---|---|---|
| | 1. Talento Humano Calificado, capacitado y comprometido.<br>2. Imagen y experiencia Institucional.<br>3. Contratación existente.<br>4. Cumplimiento normativo de P y P y Salud Pública.<br>5. Implementación de Estrategias en actividades locales en salud.<br>6. Sistematización de los Procesos de atención.<br>7. Mayoría de Procesos Documentados.<br>8. Implementación del sistema de Gestión de la Calidad.<br>9. Habilitación de los servicios ofertados.<br>10. Suministros y equipos suficientes. | 1. Incertidumbre del Talento Humano.<br>2. Deficiencias de infraestructura en servicios de atención.<br>3. Algunos Procesos administrativos y de apoyo con falencias.<br>4. Déficit financiero, glosas y cartera por recaudar.<br>5. La Actualización e implementación del software y mala generación de RIPS.<br>6. Clima Laboral y seguridad del cliente interno.<br>7. Deficiencia en la contra referencia de pacientes a otro nivel.<br>8. Insatisfacción del usuario en urgencias y consulta externa.<br>9. Deficiencia de procesos de Inducción, reinducción y evaluación de todo el personal.<br>10. Formalización pendiente. |
| (1) Oportunidades | (2) Estrategias FO | (3) Estrategias DO |
| 1. Poca competencia local.<br>2. Ubicación geoestratégica.<br>3. Convenios de práctica con entidades educativas.<br>4. Nuevas EPSS, EPS Aseguradoras que requieren servicios.<br>5. Falta oportunidad suministro de medicamentos por las EPSS.<br>6. Reformas normativas a la Salud.<br>7. Políticas de desarrollo nueva gerencia.<br>8. Sistema de Regalías territoriales.<br>9. Mejoramiento de la Infraestructura y capacidad instalada.<br>10. Humanización de la atención. | • Establecer contratos estratégicos para incrementar ingresos vs gastos.<br>• Mejorar la atención y calidad de los servicios para fidelizar al usuario.<br>• Buscar el apoyo territorial para la consecución de recursos para la atención de la población pobre y vulnerable.<br>• Ajustar procesos y hacer trazabilidad de los procesos de facturación, glosas, recaudo y cartera.<br>• Presentar proyectos al ente territorial para prestar servicios que permitan mejorar el bienestar y calidad de vida de la comunidad.<br>• Planificar la contratación y el presupuesto para las futuras vigencias.<br>• Dotar hardware y legalizar software de la entidad.<br>• Legalizar convenios de especialidades y de diagnostico.<br>• Contar con convenios con instituciones educativas para apoyar la gestión en diferentes áreas de atención.<br>• Adelantar el proyecto de certificación institucional. | • Formular proyectos para la consecución de recursos en el SGR.<br>• Realizar los estudios técnicos para ajustar el talento humano conforme a las normas y los procesos que defina el gobierno.<br>• Conformar equipos de trabajo para ajustar los procesos administrativos y de apoyo que están presentando falencias.<br>• Tramitar la legalización del terreno de la Institución.<br>• Contratar un proceso de mantenimiento de equipos médicos y hospitalarios eficiente y acorde a las necesidades del Hospital.<br>• Reactivar los servicios quirúrgicos costo vs beneficio.<br>• Mejorar la infraestructura a través de los proyectos presentados.<br>• Buscar alternativas para optimizar al máximo el software SQL SIMENS.<br>• Realizar el diagnostico del clima y adoptar medidas de mejora.<br>• Garantizar el equilibrio económico y presupuestal, sostener el Hospital. |

El Cerrito, Carrera13 # 11-51 –Tel: 2565290, 2572083, 2572420
Fax: 2565290 - e-Mail: hsanrafael1913@gmail.com

## LA ENCUESTA

Una encuesta es un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en el que el investigador recopila datos mediante el cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla.

Las encuestas son un método de investigación y recopilación de datos utilizadas para obtener información de personas sobre diversos temas. Las encuestas tienen una variedad de propósitos y se

pueden llevar a cabo de muchas maneras dependiendo de la metodología elegida y los objetivos que se deseen alcanzar.

Los datos suelen obtenerse mediante el uso de procedimientos estandarizados, esto con la finalidad de que cada persona encuestada responda las preguntas en una igualdad de condiciones para evitar opiniones sesgadas que pudieran influir en el resultado de la investigación o estudio.

Un encuesta implica solicitar a las personas información a través de un cuestionario, este puede distribuirse en papel aunque con la llegada de nuevas tecnologías es más común crear un cuestionario online y distribuirlo utilizando medios digitales como redes sociales, correo electrónico, códigos QR o URLs.

> La encuesta es uno de los métodos más utilizados en la investigación de mercado porque permite obtener información real directamente de los consumidores. Por ello, es indispensable que los profesionales de la mercadotecnia e investigadores sepan exactamente la definición de encuesta.

**EJERCICIOS:**

1- Observar la explicación y la bibliografía, así como el ver el vídeo acerca de la Matriz DOFA

2- Realizar la Matriz DOFA correspondiente a su idea de negocio, analizando la situación actual de la empresa en los aspectos (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas, explicar 5 aspectos de cada uno) y el entorno mostrando los las situaciones reales de su empresa y el contexto, explicando 3 estrategias coherentes que permitan potenciar y mejorar la idea de negocio cruzando la información de los aspectos analizados anteriormente, en las casillas correspondientes

2.1 Presentar la Matriz DOFA aplicado a sus vidas (solo los estudiantes que no entregaron a tiempo o enviaron incompletas las actividades del plan de mejoramiento)

3- Realizar la encueta de su idea de negocio aplicando lo aprendido en clase (3 partes, justificación, definición de los encuestados y preguntas) debe realizar por lo menos 3 preguntas para identificar los encuestados y debe realizar mínimo 10 preguntas que le sirvan para mejorar la idea de negocio o conocer que piensan los clientes potenciales

4- Presentar en un solo trabajo, consolidadas, después de entregar esta actividad y en el mismo documento preferiblemente, como plan de mejoramiento las actividades incompletas, mal hechas o que no se han presentado o que se han presentado a destiempo, que se encuentran activas en la plataforma

**EVALUACIÓN:**

Se calificara la realización de los trabajos acordes con los parámetros mínimos orientados y la calidad de las actividades desarrolladas

**BIBLIOGRAFÍA:**

https://www.gerencie.com/para-que-sirve-la-matriz-...

https://negociosyempresa.com/analisis-foda-matriz-...

LA ENCUESTA

https://studylib.es/doc/918430/encuesta-alumnos-cbtis159

https://es.slideshare.net/galocampoverde/4-encuesta-para-estudiantes-de-nivelacion-de-galo-alfredo-campoverde-arias

https://www.questionpro.com/es/una-encuesta.html