



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUCTORA: ARELY ARROYAVE

COMPLEJO TECNOLÓGICO, TURÍSTICO Y AGROINDUSTRIAL DEL OCCIDENTE ANTIOQUEÑO

Actividades de Transferencia

Construcción de la herramienta

Actividad de Transferencia: Del FODA a la Herramienta de Inteligencia Empresarial

Programa de Formación Asistencia Empresarial

Objetivo de la Actividad Aplicar el diagnóstico FODA para generar estrategias de solución y construir una herramienta de Planeación Estratégica (Inteligencia Empresarial) que facilite la toma de decisiones.

Modalidad Autónoma y Trabajo Colaborativo

Producto a Entregar: Documento de Estrategias y Herramienta de Planeación en Excel.

Procedimiento: Pasos para la Construcción de la Herramienta

El grupo de trabajo utilizará la empresa seleccionada para su proyecto formativo, completar los siguientes pasos:

Paso 1: Construcción de la Matriz FODA Completa

1. **Llenado de la Matriz:** Construyan la Matriz FODA de la empresa de su Proyecto Formativo, asegurándose de que cada elemento tenga un mínimo de dos (2) factores específicos.
 - Factores Internos: Fortalezas (F) y Debilidades (D).
 - Factores Externos: Oportunidades (O) y Amenazas (A).
 -

Paso 2: Diseño de Estrategias y Selección

1. Generación de Estrategias (Cruzamiento): Utilicen el método de cruce (FO, DO, FA, DA) para generar al menos una estrategia por cada cuadrante.
2. Selección de la Estrategia Principal: Con la asesoría de la instructora, de las estrategias generadas, elijan la que consideren más crucial y más viable de automatizar con herramientas de Asistencia Empresarial (ej. una que dependa de bases de datos, control de tiempo o reportes).

Paso 3: Documentar:

Generar un documento (Informe) de la Herramienta seleccionada para la Planeación Estratégica (Inteligencia Empresarial), definiendo el objetivo a lograr y justificar su elaboración



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUCTORA: ARELY ARROYAVE

COMPLEJO TECNOLÓGICO, TURÍSTICO Y AGROINDUSTRIAL DEL OCCIDENTE ANTIOQUEÑO

Lista de Chequeo para la Evaluación Final

Criterio de Evaluación	CUMPLE (Sí/No)	Observaciones
1. Matriz FODA		Se construye la matriz, con mínimo dos (2) factores en cada uno de los cuatro cuadrantes (F, O, D, A).
2. Estrategias		Se definen las estrategias de cruce y se selecciona claramente la estrategia principal a automatizar.
3. Documentación		El informe de la Herramienta seleccionada contiene el objetivo a lograr y la justificación para su elaboración
4. Presentación		El producto se entrega en un archivo digital, incluyendo la portada del grupo, en el link de la plataforma Classroom.

TABLA DE APOYO 1: **Ejemplos** de Variables para la Construcción de la Matriz FODA (DOFA)

Cuadrante	Naturaleza	Área de la Empresa	Ejemplos de Variables Administrativas
Fortalezas	Interna, Controlable. (Ventajas Actuales)	Talento Humano (TH)	* Alta competencia técnica del personal en manejo de herramientas TIC. * Bajo índice de rotación de personal (retención de conocimiento).
		Financiera/Legal	* Liquidez inmediata o bajo nivel de endeudamiento. * Uso de software contable legal y actualizado.
		Procesos/Gestión	* Manuales de procedimientos documentados y actualizados (calidad). * Aplicación de una TRD (Tabla de Retención Documental) que facilita la búsqueda de archivos.
Debilidades	Interna, Controlable. (Desventajas Actuales)	Procesos/Gestión	* Dependencia del archivo físico para el proceso de facturación. * Ausencia de un protocolo de <i>backup</i> (copia de seguridad) de datos.
		Talento Humano (TH)	* Baja inversión en capacitación en habilidades blandas. * Comunicación



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUCTORA: ARELY ARROYAVE

COMPLEJO TECNOLÓGICO, TURÍSTICO Y AGROINDUSTRIAL DEL OCCIDENTE ANTIOQUEÑO

Cuadrante	Naturaleza	Área de la Empresa	Ejemplos de Variables Administrativas
Oportunidades	Externa, No Controlable. (Tendencias Positivas)		interdepartamental lenta y poco estructurada.
		Tecnología/Recursos	* Software de oficina obsoleto o falta de licencias legales. * Cuello de botella en la aprobación de órdenes de compra.
		Mercado/Sector	* Crecimiento de la demanda de servicios en el municipio. * Baja o nula competencia directa en un nicho de mercado específico.
Amenazas	Externa, No Controlable. (Riesgos o Barreras)	Legal/Financiero	* Nuevos subsidios o beneficios tributarios para PYMES. * Acuerdos de libre comercio que facilitan la importación de insumos.
		Tecnología/Logística	* Disponibilidad de plataformas de e-commerce o canales de venta digital. * Facilidad de acceso a internet de alta velocidad en la zona de operación.
		Legal/Normativa	* Aumento de regulaciones ambientales que implican mayores costos. * Reformas laborales que incrementan las cargas prestacionales.
		Económico/Competencia	* Aumento de la inflación que encarece los insumos básicos. * Ingreso de un competidor grande al mercado local con precios agresivos.
		Social/Seguridad	* Inseguridad creciente en la zona de la sede física. * Cambios en los hábitos del consumidor que invalidan el producto o servicio actual.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

INSTRUCTORA: ARELY ARROYAVE

COMPLEJO TECNOLÓGICO, TURÍSTICO Y AGROINDUSTRIAL DEL OCCIDENTE ANTIOQUEÑO

TABLA DE APOYO 1: Ejemplos

Tipo de Diagnóstico	Ítems de Recolección
Externo (Oportunidades y Amenazas)	1. Competencia: ¿Quiénes son los rivales directos? 2. Mercado: ¿Existe crecimiento en el sector? (Oportunidad). 3. Normativa: ¿Hay nuevas leyes o impuestos que afecten la operación? Territorio: Infraestructura vial, Clima, Desastres naturales, Delincuencia, etc
Interno (Fortalezas y Debilidades)	1. Procesos: ¿El proceso de facturación es manual o digital? 2. Talento Humano: ¿El personal tiene las competencias necesarias? 3. Finanzas/Recursos: ¿Los recursos son suficientes? (Debe ser una debilidad administrativa o una fortaleza única).