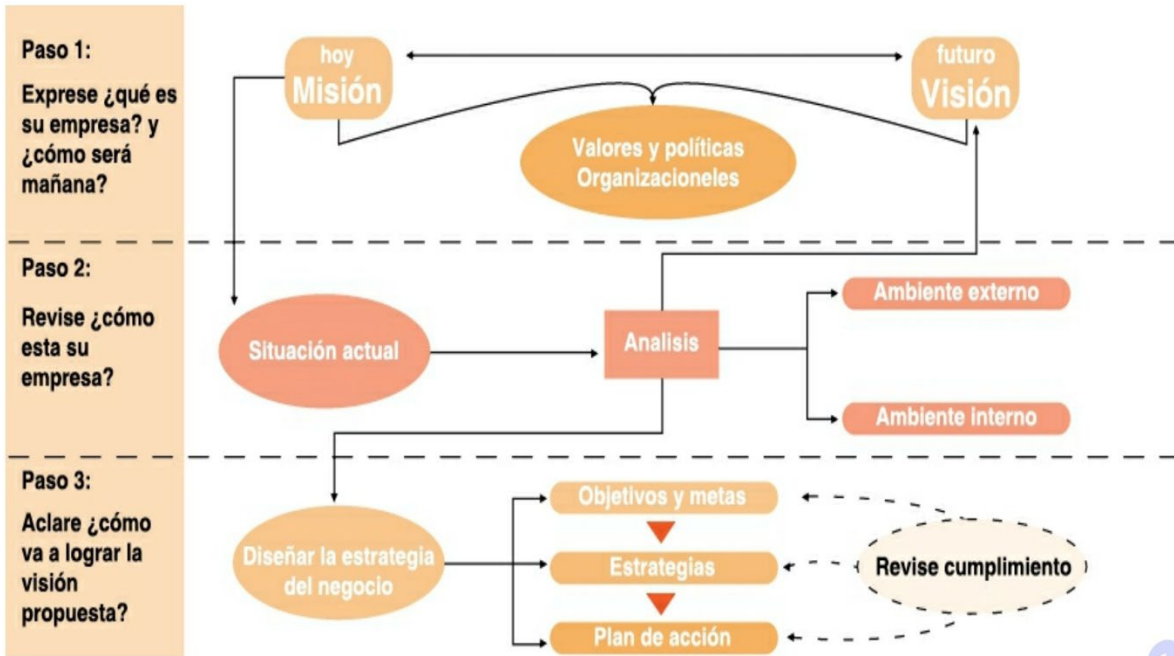


# UBICACIÓN DEL ANÁLISIS EN EL PROCESO DE PLANEACIÓN



**MEFI Análisis – Qué buscar para dimensionar  
las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una empresa**

<b>Fortalezas de recursos potenciales y capacidades competitivas.</b>	<b>Debilidades potenciales de los recursos y deficiencias competitivas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una estrategia poderosa respaldada por buenas habilidades y experiencia en áreas clave.</li> <li>• Una condición financiera sólida; amplios recursos financieros para hacer crecer el negocio</li> <li>• Fuerte imagen de marca/reputación de la empresa</li> <li>• Un líder del mercado ampliamente reconocido y una atractiva base de clientes</li> <li>• Capacidad para aprovechar las economías de escala y/o el aprendizaje y los efectos de la curva de experiencia</li> <li>• Tecnología propietaria/habilidades tecnológicas superiores/patentes importantes</li> <li>• Ventaja de costos</li> <li>• Fuerte publicidad y promoción</li> <li>• Habilidades de innovación de productos</li> <li>• Habilidades comprobadas para mejorar los procesos de producción</li> <li>• Una reputación de buen servicio al cliente</li> <li>• Mejor calidad del producto en relación con sus rivales</li> <li>• Amplia cobertura geográfica y capacidad de distribución</li> <li>• Alianzas/empresas conjuntas con otras empresas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No hay una dirección estratégica clara</li> <li>• Instalaciones obsoletas</li> <li>• Balance sombrío; cargado con demasiada deuda</li> <li>• Mayores costos unitarios generales en relación con los competidores clave</li> </ul> <p>1. Falta de algunas habilidades o competencias clave/falta de profundidad de gestión</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad inferior porque....</li> <li>• Plagado de problemas operativos internos</li> <li>• Quedarse atrás en I+D</li> <li>• Una línea de productos demasiado estrecha en relación con sus rivales</li> <li>• Imagen de marca o reputación débil</li> <li>• Distribuidor o red de distribución más débil que sus rivales clave</li> <li>• Habilidades de mercadeo deficientes en relación con sus rivales</li> <li>• Escasez de recursos financieros para financiar iniciativas estratégicas prometedoras</li> <li>• Mucha capacidad de planta subutilizada</li> <li>• Atrasos en la calidad del producto</li> </ul>

### **Oportunidades potenciales de la empresa**

- Servir a grupos de clientes adicionales o expandirse a nuevos mercados geográficos o segmentos de productos
- Expansión de la línea de productos de la compañía para satisfacer una gama más amplia de necesidades de los clientes
- Transferencia de habilidades empresariales o conocimientos tecnológicos a nuevos productos o negocios
- Integración hacia adelante o hacia atrás
- Reducción de las barreras comerciales en mercados extranjeros atractivos
- Aperturas para quitarle cuota de mercado a las empresas rivales
- Capacidad para crecer rápidamente debido a los fuertes aumentos en la demanda del mercado
- Adquisición de empresas rivales
- Alianzas que amplían la cobertura de mercado y la capacidad competitiva de la empresa
- Oportunidades para explotar las nuevas tecnologías emergentes
- Aperturas de mercado para extender la marca o reputación de la compañía a nuevas áreas geográficas

### **Amenazas externas potenciales para el bienestar de una empresa**

- Probable entrada de nuevos competidores potenciales
- Pérdida de ventas para productos sustitutos
- Desaceleración en el crecimiento del mercado
- Cambios adversos en los tipos de cambio y las políticas comerciales de los gobiernos extranjeros
- Costosos nuevos requerimientos regulatorios
- Vulnerabilidad a la recesión y al ciclo económico
- Creciente poder de negociación de clientes o proveedores
- Un cambio en las necesidades y gustos de los compradores lejos del producto de la industria
- Cambios demográficos adversos
- Vulnerabilidad a las fuerzas impulsoras de la industria

# + GENERACIÓN 68-72 INGENIERÍA UNAM, A.C.

Nace 1973.

EN 1968 - 1200 nuevos estudiantes FAC. ING.  
66% ENP - PASE  
33% SISTEMA PREPAS PRIVADAS  
EXAMEN ADM.

↓  
10 MUJERES

EN 1973 - 200 TITULADOS.

HUELGA { 1968 - SEIS MESES  
1971 - TRES MESES  
1972 - DOS MESES.

Fiesta Final - 600 asistentes

FOTO PANORÁMICA - 410 ESTUDIANTES

- GEN 68-72 ING. UNAM, A.C.

- CADA MES DESAY CD. MX. (30-50) → H. CD MX
- EVENTO ANUAL (200-300) → MÉXICO
- ZOOM SEMANAL (75-150) → MUNDO  
(50 USA, FRA. ESP).

- MISIÓN - REUNIR A LA MAYOR CANTIDAD  
DE EGRESADOS (TITULADOS O NO) GEN 68-72  
F.I. UNAM.

- VISIÓN - MIENTRAS HAYA ALGUNO VIVO CONVOQUE.  
A REUNIÓN.

20 COLEGAS (COVIT O VEJEZ). 2020-2021-2022

---

FORTALEZAS - SÓLIDA AMISTAD QUE NOS UNE.  
GRUPO WHATSAPP - PERMANENTE.  
100 COLEGAS.

DEBILIDADES - EDAD, COND. SALUDO, JUBILADOS 80%  
DISPERSIÓN GEOGRÁFICA., CONV. REUNIONES  
RECURSOS FINANCIEROS DÉBILES.

OPORTUNIDADES - UNAM - PROGRAMA DE VINCULACIÓN  
CON EXALUMNOS  
OFRECE. EVENTOS CULTURALES  
ECONÓMICOS  
PRESTACIONES.

AMENAZA - PCCA. CONSIDERACIÓN A LOS VIEJOS.

---

REVISAR LA VISIÓN -

PROPONER NUEVOS OBJETIVOS Y METAS  
MEJORAR EL NIVEL DE VIDA Y CULTURA  
DE LOS COLEGAS.

BUSCAR CON MAYOR ÉNFASIS A LOS  
NO LOCALIZADOS (ANTES DE QUE SEA TARDE).

ASAMBLEA DE GENERACIONES  
DE FAC. ING. UNAM AC. (AGFI).

SOCIEDAD DE EXALUMNOS DE  
FAC. ING. AC. (SEFI)

ACADEMIA DE MÚSICA DEL  
PALACIO MINERÍA, AC. (AMPAM)

ORGANIZA CONCIERTOS

ORQUESTA SINFÓNICA DE MINERÍA (OSMA).

FISA - TEMPORADA DE VERANO  
S. NEZAHUALCOYOTL.

## MONTOYA

### ALIMENTOS PROCESADOS.

MISIÓN: VENDER A CADENAS DE SUPER.

VISIÓN: 50% DE PROD. WALMART, TARGES

---

FORTALEZAS: BAJOS COSTOS  
IMAGEN RECONOCIDA SEGM. ENT.  
EXCELENTE CALIDAD.  
PUBLICIDA EN EL CANAL

DEBILIDADES: ATRASOS TECNOLÓGICO ALGUNAS  
CARGA ANTIG. PERSONAL  
CANAL DE DISTRIBUCIÓN

---

OPORTUNIDADES: NUEVOS ACUERDOS PARA EXPORTA.  
15% AUMENTO EN MERCADO  
IMPUESTOS RED. PARA NVA.  
INSTALACIÓN

AMENAZAS: CONTRATO PROVED. EXPIRA  
NVA. REGULACIÓN SANITARIA

---

## BLAS.

### EMPRESA LUCHA LIBRE.

1933 - MISIÓN: OFRECER UN BUEN  
ESPECTÁCULO A LA AFICIÓN

VISIÓN: TENER ALIANZAS EN FUTURO,  
CON GRUPOS EMPRESAS Y  
CONTAR CON CALIF. ELEMENTOS.

---

FORT. BUENA UBICACIÓN ARENA PAL. (TURÍSTICO)  
ALGUNAS ARENAS FORÁNEAS.  
CUENTA CON ESCUELA LUCHA LIBRE  
RECONOCIDA A NIVEL MUNDIAL

DEBIL. ESTILO DE LUCHA LIBRE NO GUSTA  
A DETERM. PERSONAS  
ELENCO NO CAMBIA EN 10 AÑOS

---

OPORT. NUEVAS ALIANZAS  
NUEVOS POSIBLES LUCHADORES  
DE MODA.

AMENAZ: NUEVAS EMPRESAS CON  
CONCEPTOS NOVEDOSOS  
LOS NUEVOS TALENTOS ASPIRAN  
EMP. EXTRANJERAS.

---

---

URIEL FLORES

EMPRESA VENTA TECNOLOGÍA  
DE ART. DE CÓMPUTO.

MISIÓN: OTORGAR BUENOS PROD. DE CALIDAD  
Y DE FORMA RÁPIDA A TODOS  
NUESTROS CLIENTES.

VISIÓN: CONVERTIRSE EN LA EMP. LÍDER  
DE VENTA DE PROD. DE INFORM.  
Y COMP.

---

FORTALEZAS: ASESORÍO PERSONAL. A NTOS. CLIENTES  
GARANTÍA ASEGURADA.  
ENVÍO EXPRES.

DEBILIDADES: NO SE CUENTA CON SUCURSAL FÍSICA.  
EL PRECIO ELEVADO.

---

OPORTUNIDAD: ESTE TIPO DE MERCADOS NO ESTÁ  
TAN DESARROLLADO COMO OTROS.

AMENAZA: LA FALTA DE CONFIANZA EN LOS  
CLIENTES POR NO TENER  
SUCURSAL FISA.  
COMPETENCIA FUERTE.

---

SALÓN J-106 ANEXO.

LUNES 28 feb. A LAS 11. hrs

---