

En **planeación estratégica**, una **meta** es un resultado **concreto, cuantificable y con un plazo definido** que se establece para alcanzar un objetivo.

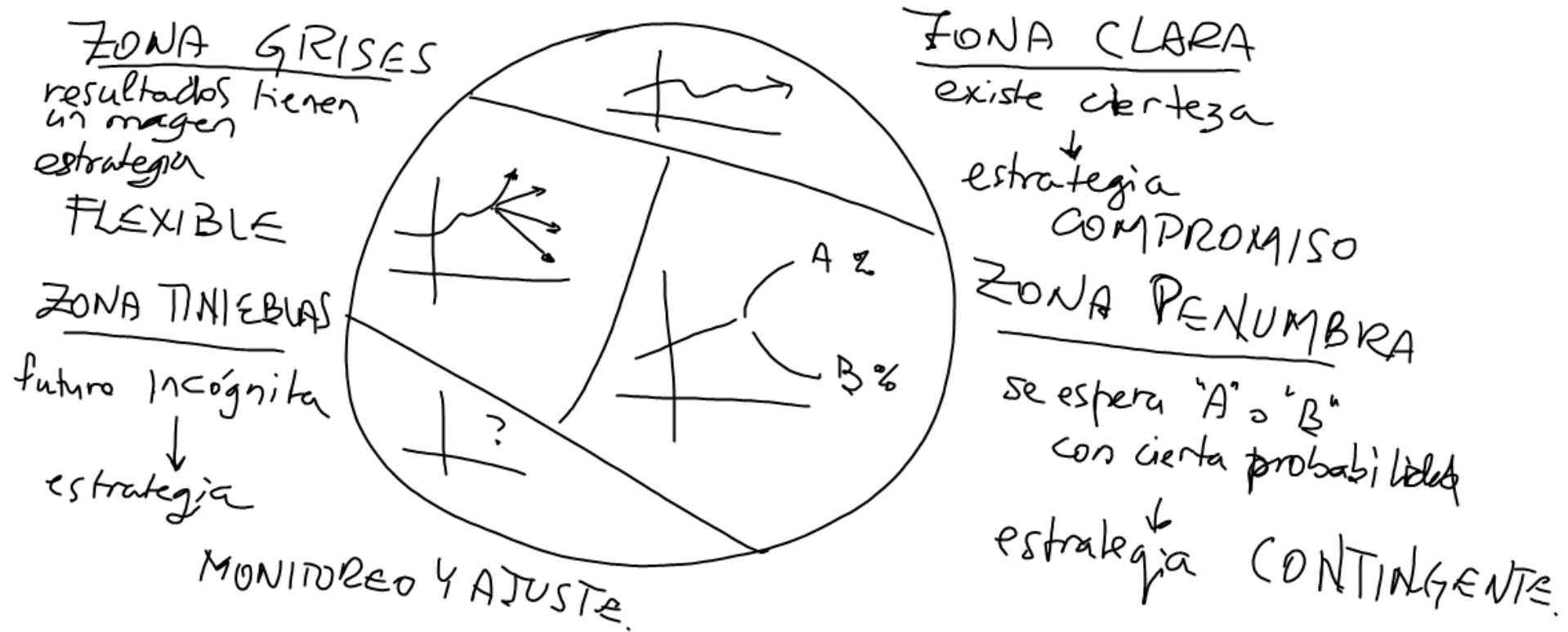
La meta permite saber **cuánto se quiere lograr y para cuándo**.

Ejemplo:

- **Objetivo:** Aumentar las ventas de la empresa.
- **Meta:** Incrementar las ventas en **15% para diciembre de 2027**.

En resumen, la meta responde a las preguntas: “¿Cuánto queremos lograr?” y “¿Para cuándo?”.

EL CLAROSCURO DEL FUTURO



TECNICAS DE PRONÓSTICO

TÉCNICA EXTRAPOLACIÓN

- fácil aplicación
- no exige conocimiento
- buena aceptación.
- exige Volúmenes datos
- no atiende cambios estructurales

TÉCNICA CONSULTA A EXPERTOS

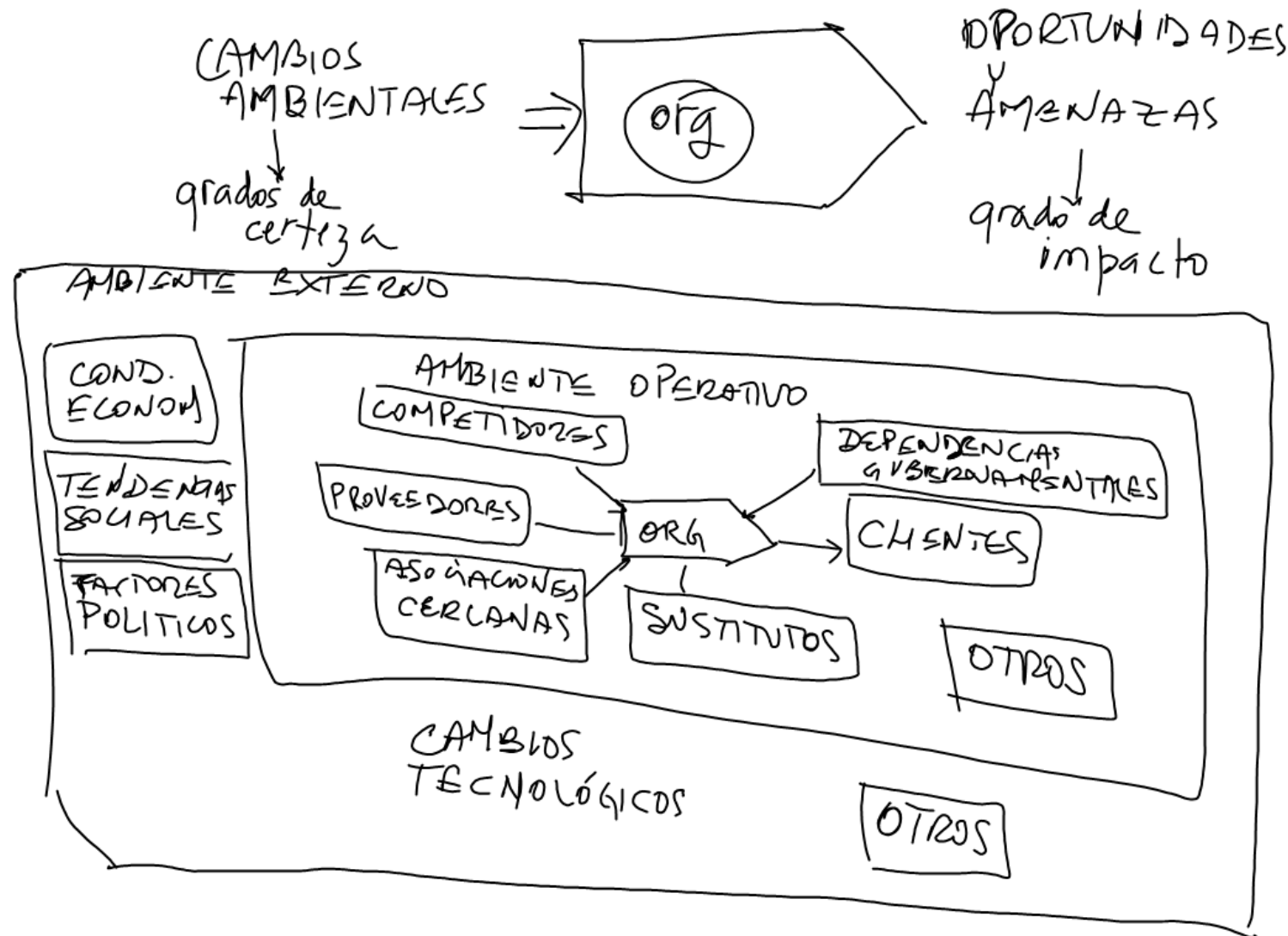
- con frecuencia es el más práctico
- Sesgos importantes
- falsas respuestas
- costoso y dilatado

MODELOS CAUSALES Y SIMULACIÓN

- no exige Volúmenes datos
- atiende cambios estructurales
- exige mucho tiempo y esfuerzo
- conocimiento profundo Problema.

MONITOREO

- atienden los requerimientos como se van presentando
- Tardado.



OPORTUNIDADES

¿Qué favorece su aprovechamiento? $\Rightarrow$ FORTALEZAS

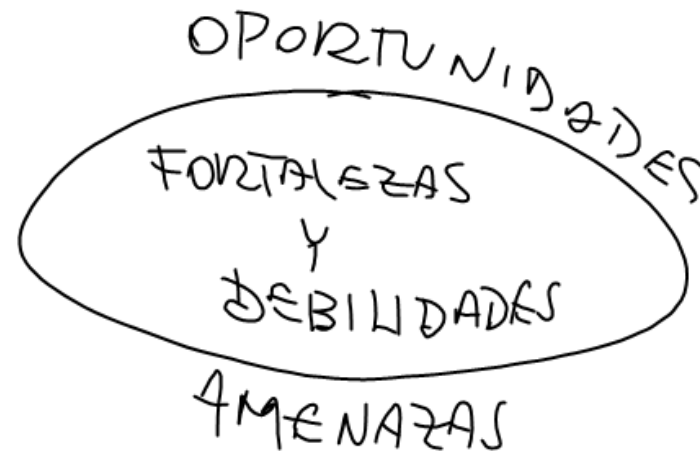
¿Qué impide o limita? $\Rightarrow$ DEBILIDADES

¿Qué permite evitarla ^{AMENAZAS} o neutralizarla?

$\Rightarrow$ FORTALEZA

ANÁLISIS.

¿Qué nos hace más vulnerables? $\Rightarrow$ DEBILIDADES



F
O
D
A

TAREA #3

LA MISIÓN Y VISIÓN DE:

10 ORGANIZACIONES {

3	PÚBLICAS
2	ONG
5	PRIVADAS