



## Determina hacia dónde dirigir tu empresa: análisis FODA



Se dice por ahí que “si no sabes a dónde vas, entonces ya llegaste”. Pero si quieres llegar más lejos, te invitamos a conocer una importante herramienta que te ayudará a plantear el rumbo de tu empresa.

Ya el filósofo hispano romano Séneca afirmaba que “no hay viento favorable para el que no sabe dónde va”. Si tienes bien definido el rumbo en el que tu negocio se desarrollará, no está de más que actualices periódicamente la información que arroja esta herramienta. Pero si te encuentras en la fase de definir a dónde quieres llegar en el futuro para así enfocar tus energías constructiva y productivamente, FODA te ayudará a lograrlo.

FODA es una herramienta sencilla que te permite analizar la situación actual de tu negocio y obtener conclusiones que te ayuden ser mejor en el futuro. Implica que reconozcas los elementos internos y externos que afectan positiva y negativamente al cumplimiento de las metas en tu empresa.

La información te ayudará a definir acciones futuras y te facilitará en la manera de abordar la solución de los problemas. Puedes sacarle jugo a los elementos positivos y minimizar o evitar los negativos. La perspectiva que obtendrás será un apoyo para que:

- tomes mejores decisiones
- plantees objetivos más concretos y realizables
- identifiques tus propios recursos así como los que puedes conseguir del exterior
- reconozcas las ventajas y desventajas de las diferentes opciones y alternativas
- definas prioridades
- inicies o revises y actualices tu proceso de planeación estratégica

### Niveles del diagnóstico

El diagnóstico FODA esta constituido por dos niveles; la situación interna y la externa. La primera está constituida por factores que forman parte de la misma organización y en los cuales ejerces control. En tanto que la segunda se refiere a los elementos que están fuera de la empresa, que se interrelacionan con ella y la afectan, pero que no controlas directamente.

En la perspectiva interna se desarrollan las:

- **Fortalezas:** elementos positivos que posee tu negocio y que constituyen los recursos para la consecución de tus objetivos. Algunos ejemplos podrían ser: claridad de objetivos, capacitación recibida, motivación, decisión, voluntad, etc.

|                   |                   |   |   |
|-------------------|-------------------|---|---|
|                   | Factores Externos | Fortalezas                                      | Debilidades                                     |
| Factores Internos |                   |   |   |
| Oportunidades     |                   | FO<br>Estrategia para Maximizar F y O           | DO<br>Estrategia para Minimizar D y Maximizar O |
| Amenazas          |                   | FA<br>Estrategia para Maximizar F y Minimizar A | DA<br>Estrategia para Minimizar D y A           |

## Capacitación para Clase Mundial



**ET&C** (education, training & Consulting)

Tel (722) 217-4923 Fax (722) 280-2620

contacto@etc.org.mx www.etc.org.mx

- **Debilidades:** factores negativos que se tienen y que se constituyen en barreras u obstáculos para alcanzar las metas propuestas. Por mencionar algunos ejemplos: carencia de objetivos claros y alcanzables, falta de recursos, mal manejo de situaciones, mal manejo de recursos, desorden, etc.

En la perspectiva externa se desarrollan las:

- **Oportunidades:** elementos del ambiente que tu negocio puede (debería) aprovechar para el logro efectivo de sus metas y objetivos. Estos pueden ser de tipo social, económico, político, tecnológico, etc. Algunas menciones serían: apoyo de otras organizaciones, nueva tecnología, una necesidad desatendida en el mercado, etc.
- **Amenazas:** aspectos que pueden llegar a constituir un peligro para el logro de tus objetivos si no te previenes o trabajas para evitarlos. Entre estos tenemos: falta de aceptación, competencia, rivalidad, fenómenos naturales, situación económica, etc.

Como ya has notado, hay elementos positivos y negativos en cada una de las situaciones. Cuando las agrupas, puedes contrastar ambas perspectivas. Además, como ya se ha mencionado, la idea de enfocar tus energías implica que procures aumentar o afirmar aspectos positivos de tu negocio (tus fortalezas y oportunidades), a la par que disminuyes los negativos (debilidades y amenazas).

### Pasos a seguir

Paso 1.- Elabora tu diagnóstico, anota tantos factores como te sea posible en los cuatro elementos.

Paso 2.- Forma la Matriz FODA indicando las estrategias (cuatro) para maximizar tus Fortalezas y Oportunidades así como para minimizar las Debilidades y Amenazas.

### Máxima precaución



Es muy importante tu honestidad y objetividad. Por ello que a continuación incluimos algunas preguntas cuya respuesta debes tener en mente para validarlas con lo que sucede en el mercado (exterior) y tu competencia. Además te facilitará para que la información que incluyas sea exacta y refleje tu verdadera situación en el negocio.

1. ¿Cuáles han sido nuestros mayores logros?
2. ¿Cuáles han sido nuestras principales deficiencias?
3. ¿Qué medidas debemos tomar para reducir las al mínimo?
4. ¿Cuáles son nuestras principales Fortalezas?
5. ¿Cómo aprovecharlas desde una perspectiva estratégica y operativa?
6. ¿Cuáles son nuestras principales Debilidades?
7. ¿Cómo corregirlas para reducir las al mínimo?
8. ¿Qué factores externos fundamentales nos podrían afectar? (Amenazas)

### Capacitación para Clase Mundial



**ET&C** (education, training & Consulting)

Tel (722) 217-4923 Fax (722) 280-2620  
contacto@etc.org.mx www.etc.org.mx

9. ¿Qué medidas debo tomar para abordarlos (evitarlos, minimizarlos) en forma efectiva?
10. ¿Cuáles son las principales Oportunidades que vislumbramos?
11. ¿Qué podemos hacer para aprovecharlas?

Es muy importante que encuentres un mecanismo para validar cómo es que te perciben tus clientes y prospectos en la realidad, puesto que tus fortalezas y debilidades pueden ser distintas a lo que piensas. Una manera de hacerlo es invitando a desayunar a tus clientes y pedirles su ayuda, aplicándoles una entrevista que te permita ver su punto de vista. Pide total honestidad, pues esta de esto dependerá las decisiones que tomes. Mucho éxito, y que el resultado de lo anterior permita que tu negocio prospere.

L.C.I. Ariel Valero C.  
Socio Director

(Portal IdeasparaPymes.com, Enero, 2008).

**Capacitación para Clase Mundial**