



Gestión de la información y del conocimiento

AEC 1: TÉCNICAS ESTRATÉGICAS

ALEXANDER SEBASTIAN KALIS



Contenidos

Introducción	2
Matriz FADO o SWOT&TOWS	3
Diagrama de Ishikawa	0

Actividad 1. (AEC1) Técnicas estratégicas

Introducción

El objetivo de la siguiente actividad es utilizar dos de las herramientas aprendidas en la unidad 5 y desarrollarlas en una situación como caso práctico.

El alumno decide utilizar la matriz “FADO” o “SWOT &TOWS” y posteriormente el diagrama “causa-efecto” o “diagrama de Ishikawa”.

Como base para el desarrollo de la actividad, el alumno proporcionará como ejemplo el caso práctica de la empresa en la que trabaja:

KUKA Robotics dispone a la venta de un amplio abanico de robots industriales, servicios de instalación de automatización industrial y servicio postventa. Los robots son fabricados “a mano” en Alemania, cosa que supone un considerable incremento al coste del producto. Como contrapartida, el control de calidad, servicio postventa y el valor añadido de la marca son de máxima categoría, lo que hace que los clientes decidan pagar ese “extra premium”. Durante los últimos años, la competencia ha invertido mucho en fábricas de robots automatizadas situadas en China, lo que hace que cada vez los precios de KUKA sean menos competitivos y los clientes se decidan por esas alternativas más económicas.

Matriz FADO o SWOT&TOWS

Fortalezas	Debilidades
-Control de calidad -Servicio postventa -Amplio abanico de productos y servicios -Página web actualizada y funcional	-Precios elevados -Largos plazos de entrega -Producción poco automatizada
Oportunidades	Amenazas
-Boom en el mercado de automatización en China -La marca está bien reconocida en el mercado -Mercado en crecimiento global -Industrie 4.0	-La competencia desplaza su producción a China abaratando su producto -Dependencia de proveedores.

La primera matriz muestra eventos y situaciones del presente. A continuación, se expone qué se puede hacer en el futuro considerando esas situaciones.

		Internos	
		FADO	
		Fortalezas	Debilidades
Externos	Oportunidades	FO (Explotar) -Ofrecer la venta de robots en el mercado asiático. -Invertir en las tecnologías Industrie 4.0	DO (Compensar) -Invertir en fábricas en China -Búsqueda de nuevos proveedores
	Amenazas	FA (Luchar por) -Reforzar “calidad antes que cantidad”	DA(Evadir) -Empeñarse en alcanzar la misma cantidad de producción que la competencia a costo de la calidad.

Diagrama de Ishikawa

