



DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

MATRIZ EFE

MATRIZ EFE

La Matriz EFE es una herramienta que ayuda a las organizaciones a evaluar cómo los factores externos, tanto oportunidades como amenazas, influyen en su desempeño. Su enfoque está en identificar aquellos elementos del entorno que pueden favorecer el crecimiento o, por el contrario, representar obstáculos que la empresa debe sortear.

Esta matriz permite entender mejor el panorama externo y, a partir de ahí, desarrollar estrategias más acertadas que aprovechen las oportunidades y reduzcan el impacto de las amenazas. Es especialmente valiosa porque transforma la información del entorno en resultados cuantificables, facilitando la toma de decisiones.

Cómo se construye la Matriz EFE (paso a paso)

Identificación de factores externos

El primer paso es realizar una lista de los factores que afectan a la empresa desde el exterior. Estos se dividen en:

Oportunidades. Condiciones externas que pueden beneficiar a la organización, si son aprovechadas adecuadamente.

Ejemplo. Aumento de la demanda del producto, nuevas tendencias de consumo, apertura de mercados internacionales.

Amenazas. Situaciones externas que pueden afectar negativamente a la empresa, si no se gestionan correctamente.

Ejemplo: Nuevos competidores, cambios en la regulación, crisis económica, avances tecnológicos que dejan obsoletos los productos.

Recomendación. Es ideal obtener esta información a partir de análisis como el PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico, Legal).





Asignación de pesos a cada factor

Cada factor identificado, debe recibir un peso que refleje su nivel de impacto en la empresa. La suma total de los pesos debe ser 1.0 (100 %). Se debe asignar mayor puntuación a aquellos que se consideren de mayor importancia, que presenten una mayor amenaza o mayor oportunidad.

Los factores más influyentes, reciben un peso mayor (por ejemplo, 0.20).

Los factores menos determinantes, obtienen un peso menor (por ejemplo, 0.05).

Ejemplo.

-  Expansión de mercado internacional: 0.15
-  Incremento de competencia: 0.20
-  Nuevas regulaciones: 0.10
-  Calificación de la respuesta de la empresa

Cada factor también debe recibir una calificación entre 1 y 4, donde:

1. La empresa responde de manera deficiente ante la amenaza u oportunidad.
2. Respuesta promedio.
3. Respuesta por encima del promedio.
4. Respuesta excelente.

Las oportunidades reciben una calificación alta cuando la empresa está bien posicionada para aprovecharlas, mientras que las amenazas reciben una calificación alta si la empresa tiene estrategias efectivas, para enfrentarlas.

Cálculo del puntaje ponderado

Cada factor se multiplica por su peso asignado, para obtener el puntaje ponderado individual.

Ejemplo.

✍ Expansión de mercado internacional: $0.15 \times 3 = 0.45$

✍ Incremento de competencia: $0.20 \times 2 = 0.40$

✍ Nuevas regulaciones: $0.10 \times 1 = 0.10$

Sumar los puntajes ponderados

Se suman todos los resultados obtenidos en el paso anterior, para calcular el total ponderado de la matriz.

Interpretación de los resultados

El puntaje total ponderado, se evalúa de la siguiente manera:

Menor a 2.5. La empresa no está respondiendo adecuadamente al entorno externo.

Igual a 2.5. La respuesta es promedio; hay margen de mejora.

Mayor a 2.5. La organización está respondiendo de manera favorable al entorno y aprovechando las oportunidades.