



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO
La Universidad de la Región del Biobío

ESTRATEGIA DE FODA

Karina A Krausse M.
Magíster en Dirección de Empresas(MBA).
Áreas: Reputación Corporativa y Responsabilidad Social Empresarial
Facultad de Ciencias Empresariales
Universidad del Bío-Bío



INTRODUCCION

CONCEPTO DE NEGOCIO

El término **negocio** proviene del latín *negotium*, un vocablo formado por *nec* y *otium* (“**lo que no es ocio**”). Se trata de la **ocupación**, el trabajo o el **quehacer** que se realiza con **fines lucrativos**.



INTRODUCCION

CONCEPTO DE NEGOCIO

El negocio es una operación de cierta complejidad, relacionada con los procesos de **producción, distribución y venta de servicios y bienes**, con el objetivo de satisfacer las diferentes necesidades de los compradores y beneficiando, a su vez, a los vendedores.



INTRODUCCION

¿Como puedo seleccionar las prioridades estratégicas para mi negocio?

Es un mercado que cambia rápidamente , es mas importante que nunca evaluar periódicamente la situación de su negocio. Mediante un proceso de planificación estratégica, debe identificar las actividades que se ajustan a su **declaración de misión** y lograr objetivos a largo plazo.



Una de las herramientas de planificación estratégica que se usa mas comúnmente es el análisis FODA. En un análisis FODA se analizan las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del negocio.

El FODA ayuda a comprender las capacidades y los recursos internos existentes , así como las circunstancias y posibilidades externas , y evaluar las conexiones entre los dos. Por lo tanto llevar a cabo un análisis puede ayudar a priorizar las estrategias mas eficaces para lograr el éxito del negocio.



ESTRUCTURA DEL FODA

	BENEFICIO	PERJUDICIAL
INTERNO	<div data-bbox="418 258 592 425"> </div> <p>FORTALEZAS</p> <p>Activos, recursos o habilidades que hacen una organización mas competitiva que las alternativas del mercado Ejemplo: productores innovadores. Consejo: hablar con los clientes para tener una idea de lo que es mas valioso para ellos</p>	<div data-bbox="1246 258 1420 425"> </div> <p>DEBILIDADES</p> <p>Limitaciones o deficiencias dentro de la organización, que actúan como obstáculos para lograr su propósito. Ejemplo: precios altos de los productos. Consejo: sea honesto sobre las áreas de la organización que son realmente débiles</p>
EXTERNO	<div data-bbox="418 772 592 939"> </div> <p>OPORTUNIDADES</p> <p>Tendencias, cambios o necesidades actuales o futuras que no se han tomado en cuenta en el mercado. Ejemplo: aumento del interés del cliente en productos de alta calidad. Consejo: ponga atención a las brechas del mercado y anticipe las necesidades emergentes de los clientes</p>	<div data-bbox="1259 772 1433 939"> </div> <p>AMENAZAS</p> <p>Tendencias o cambios desfavorables en el mercado que pueden dañar o perjudicar a la organización. Ejemplo: alza de precios en los materiales Consejo: preste atención en los posibles cambios en el mercado, como en políticas, suministros, tecnología y competidores que puedan impedir la capacidad de competencia del negocio.</p>



¿Como puedo seleccionar las prioridades estratégicas para el negocio? Un análisis FODA tiene 6 pasos:

PASO 1

- REVISAR LA DECLARACION DE LA MISION Y LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN

PASO 2

INDICAR Y EVALUAR LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS DE LA ORGANIZACIÓN

PASO 3

PRIORIZAR LOS FACTORES ESTRATEGICOS DEL FODA

PASO 4

DESARROLLAR ESTRATEGIAS PARA ABORDAR LAS COMBINACIONES DE LOS FACTORES INTERNOS Y LOS EXTERNOS

PASO 5

ESCOGER LAS MEDIDAS DE MAYOR PRIORIDAD, IMPLEMENTARLAS Y CONTROLAR LOS RESULTADOS

PASO 6

VOLVER A REVISAR Y MODIFICAR EL PROCESO CONTINUAMENTE

Uno de los pasos mas importantes del análisis FODA es determinar las medidas que se deben tomar , use su análisis para escoger la forma en que su organización utilizara los activos, recursos y habilidades.



CONSEJOS PARA PRIORIZAR ESTRATEGIAS

Priorice los cursos de acción que se ajustan a la misión real y a los objetivos de su organización y que pueden tener un impacto mayor para lograr dicho propósito .

Céntrese en las oportunidades para lograr las ventajas competitivas a largo plazo, en vez de escoger un curso de acción para maximizar las ganancias a corto plazo (utilidades a corto plazo)

Evalúe la factibilidad y como pueden responder sus competidores, antes de decidir el curso de acción



Ejemplo

- *La farmacia Cho y Aung es una pequeña tienda ubicada al nivel de la calle en un conocido edificio de departamentos en Rangun, BIRMANIA. Cho y su esposo Aung , han servido a la comunidad local durante 16 años. Están felices con el éxito de la farmacia, pero los cambios en el mercado han comenzado a afectar el negocio. Les preocupa que si ellos no hacen algo diferente su negocio puede comenzar a sufrir*



ESTRUCTURA DEL FODA

	BENEFICIO	PERJUDICIAL
INTERNO	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Base de clientes leales.• Ubicación sobresaliente.• Amplia variedad de productos tradicionales	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• Falta de recursos de capital• Marketing limitado• La tienda esta llena
EXTERNO	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• Los proveedores están vendiendo nuevos medicamentos occidentales• Los médicos están interesados en arrendar espacios en la farmacia.• Hay espacio adicional de almacenamiento disponible cerca	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Competidores nuevos y extranjeros que entran al mercado.• Los clientes jóvenes tienen menos interés en los medicamentos tradicionales.• Clientes leales que envejecen

		BENEFICIO	PERJUDICIAL
EXTERNO	INTERNO	<p>FORTALEZAS INTERNAS (F)</p> <p>Como fortalezas en administración , operaciones , finanzas, marketing , investigación y desarrollo (I + D), ingeniería.</p>	<p>DEBILIDADES INTERNAS (D)</p> <p>Como debilidades en áreas mostradas en el recuadro de “fortalezas”</p>
	<p>OPORTUNIDADES EXTERNAS (O)</p> <p>(Considere también los riesgos) como condiciones económicas actuales y futuras; cambios políticos y sociales; nuevos productos, servicios y tecnología</p>	<p>ESTRATEGIA FO: MAXI-MAXI</p> <p>Potencialmente la estrategia mas exitosa utilizando las fortalezas de la organización para aprovechar oportunidades</p>	<p>ESTRATEGIA DO: MINI- MAXI</p> <p>Como estrategia de desarrollo para superar debilidades para aprovechar oportunidades</p>
	<p>AMENAZA EXTERNA (A)</p> <p>Como falla de energía, competencia y áreas similares a las mostradas en el recuadro de oportunidades antes citado</p>	<p>ESTRATEGIA FA: MAXI – MINI</p> <p>Uso de fortalezas para hacer frente o evitar amenazas</p>	<p>ESTRATEGIA DA: MINI-MINI</p> <p>Como atrincheramiento, liquidación o inversión conjunta para minimizar debilidades y amenazas</p>