



Centro de Estudios Científicos Y Tecnológicos No. 13



Nombre del Alumno: Moron Sandoval
Víctor Saul

Grupo: 6IV8

Actividad: Matriz FADO y/o DOFA.

Materia: Orientación IV

Fecha: 05/03/2021

¿Qué es la Matriz **FADO**?

Es una abreviatura de Método de análisis, cuyo objetivo es proporcionar una vista detallada de la estructura interna y externa de una empresa o proyecto. La mayoría de las veces, el análisis FODA se lleva a cabo de acuerdo con los siguientes 4 pasos específicos, como la investigación interna y externa, la preparación de una matriz y el desarrollo de una estrategia completa. Sus siglas FODA corresponden a las palabras **Fortalezas**, **Oportunidades**, **Debilidades** y **Amenazas**.

¿Cuál es la importancia de la técnica de la Matriz **FADO**?

La importancia de elaborar y utilizar la matriz de análisis FODA es que este proceso nos permite buscar y analizar de forma activa y sistemática todas las variables que intervienen en el negocio con el fin de obtener más y mejor información a la hora de tomar decisiones. Aunque la herramienta estratégica ideal para capturar la misión, visión, metas, metas y estrategia de la empresa es el plan de negocios, al ejecutar correctamente el análisis FODA, se puede

implementar una estrategia ofensiva, defensiva, de supervivencia y de reordenamiento que satisfaga las necesidades del negocio. establecido. Establecer metas es totalmente doloroso.

¿Cómo se construye un análisis con la matriz FADO?

1. Objetivo:

Este paso parece lógico, pero debo mencionarlo. Si quieres hacer una matriz DAFO, eso es bueno. ¿Es este un plan estratégico para este año? ¿Realizar una evaluación de averías de los empleados? ¿Gran proyecto de expansión? Los participantes deben tener claro por qué quieren reunirse.

2. Amenazas:

Las amenazas son factores que constituyen riesgos comerciales. Son externos, por lo que difícilmente podemos controlarlos. Pero podemos formular contramedidas.

Una buena práctica podría ser priorizar las amenazas en función de la gravedad y la probabilidad de que ocurran.

3. Oportunidades:

Al igual que las amenazas, no tenemos control directo sobre las oportunidades, pero podemos hacer planes para aprovecharlas.

Incluso podemos ir más allá en función de nuestras debilidades. Si logramos eliminar las debilidades, ¿se abrirán oportunidades? ¿Se puede utilizar este poder para crear oportunidades?

4. Fortalezas:

La Fortaleza es el aspecto positivo interno del negocio y por lo tanto está controlado. Por lo general, cuando pensamos en Fortalezas, pensamos en lo que somos buenos. Las Fortalezas también se pueden revelar a nivel de proceso.

5. Debilidades:

Incluso si están en un estado de control o aspectos controlables, son desventajosos en comparación con la competencia y el logro de objetivos. La inexperiencia, la mala ubicación, el desperdicio de mano de obra y la mala calidad del producto son ejemplos de debilidades.

6. Estrategias:

Desarrollar estrategias a través de ventajas comparativas, oportunidades, amenazas y desventajas.

¿Cómo podemos utilizar nuestras fortalezas para aprovechar nuestras oportunidades?

Método exitoso

¿Cómo utilizar nuestras ventajas para mitigar amenazas? **Método de reacción**

¿Cómo aprovechamos la oportunidad para corregir nuestras debilidades? **Método de adaptación**

¿Cómo podemos ponernos de pie incluso si enfrentamos amenazas? **Método de supervivencia.**