

## Prácticas Tema 4

### 1. Caso Flex

**A nivel corporativo:** pocos productos (un producto: productos de descanso), muchos mercados y mucha actividad. Aprovecha las fortalezas, establece una estrategia de tipo león.

**A nivel de negocio:** diferenciación (fabrica productos de alta calidad y abandona los segmentos mas bajos).

**Estrategias de crecimiento:** desarrollo de productos (la empresa creó un nuevo producto, las camas articuladas) y penetración de mercado (se introduce en el mercado para hospitales, particulares y personas de tercera edad).

### 2. Caso Análisis Dafo

1. El análisis Dafo es una técnica imprescindible y eficaz en el diagnóstico de la situación de una empresa, tanto desde el punto de vista interno como externo. Fundamentalmente, esta herramienta sirve para: identificar nuestros objetivos estratégicos, como base para un buen plan de marketing y una adecuada y eficaz campaña de publicidad, identificar las amenazas del entorno a fin de prevenirlas y/o corregirlas, ver la capacidad de respuesta de una empresa, identificar las fortalezas de la empresa y las debilidades de la empresa, descubrir nuevas oportunidades de negocio, determinar la rentabilidad de montar un negocio, evitar errores previsibles y decidir si es conveniente hacer una alianza estratégica o si se debe reorientar la campaña para buscar mejores oportunidades.
2. Estudia las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de una situación concreta
3. No, se puede aplicar en toda situación de gestión, área de negocio y empresas de cualquier tamaño y sector de actividad

4.

Debilidades	Fortalezas	Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"><li>• Escasa relación entre la Universidad de Murcia y las empresas.</li><li>• La financiación interna y externa es insuficiente.</li><li>• Insuficiente oferta de títulos de ingeniería.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se encuentra en una posición geográfica ventajosa respecto a otras universidades de la región.</li><li>• Buena imagen frente al público.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Reducción de población que hará que haya menos estudiantes.</li><li>• Otros competidores</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Facilidad de captar alumnado europeo gracias al programa ERASMUS</li><li>• Aumento de la demanda de estudio en la Universidad.</li></ul>

Las estrategias más adecuadas serían la internacionalización, rediseño de la oferta de títulos, mejora del sistema de financiación y mejorar las relaciones con otras organizaciones.