**FODA**

**DON GREGO**

**Fortalezas**

¿Qué hace bien la empresa?: La venta de víveres y alimentos, así como de otros servicios

¿Cuáles son sus recurso y capacidades?: Almuerzos, venta de víveres al detal, servicio de fotocopiado e impresión, Etc.

¿Qué ventajas tiene sobre la competencia?: Su ubicación y variedad en servicios

**Oportunidades**

¿Qué tendencias del mercado podrían aprovechar?: El aumento de productos extranjeros dentro del país

¿Existen cambios en la regulación que beneficien a la empresa?: La administración financiera se puede mejorar

¿Hay demandantes de productos o servicios donde la empresa pueda ingresar?: Víveres y productos más accesibles al bolsillo del publico

**Debilidades**

¿En qué áreas puede mejorar la empresa?: Negociaciones mas directas con los proveedores

¿Cuáles son sus limitaciones?: Las dimensiones del establecimiento son un poco incomodas

¿Qué le falta frente a la competencia?: Precios más competitivos

**Amenazas**

¿Qué obstáculos enfrenta la empresa?: Precios no competitivos e instalaciones incomodas

¿Hay competidores que están emergiendo?: La variedad que ofrecen locales mas grandes es un problema

¿Qué cambios económicos, sociales o tecnológicos podrían afectar negativamente a la empresa?: Una mala administración interna

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES | DEBILIDADES | AMENAZAS |
| Venta de Productos y  Servicios Varios | El aumento de productos extranjeros dentro del país | Negociaciones más directas con los proveedores | Precios no competitivos e instalaciones incomodas |
| Almuerzos, venta de víveres al detal, servicio de fotocopiado e impresión, Etc. | La administración financiera se puede mejorar | Las dimensiones del establecimiento son un poco incomodas | La variedad que ofrecen locales más grandes es un problema |
| Su ubicación y variedad en servicios | Víveres y productos más accesibles al bolsillo del publico | Precios más competitivos | Una mala administración interna |