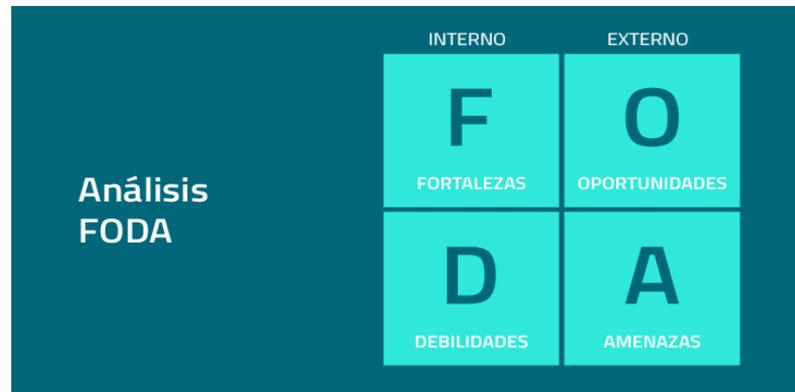


# Análisis FODA, Cómo hacerlo bien!



El análisis FODA es una herramienta simple de gran ayuda al momento de analizar el contexto de la organización. Hay otras herramientas que también se utilizan como el análisis PEST o PESTEL, matriz de perfil competitivo y el análisis de Porter de las 5 fuerzas. Pero sin dudas el análisis FODA, también conocido como DAFO, DOFA o SWOT en inglés, es la más utilizada.

La matriz FODA es el acrónimo de **Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas**. El análisis nos permitirá conocer la situación real en la que se encuentra nuestra organización y nos permitirá planificar las estrategias a futuro.

## Análisis Interno

Las **fortalezas** y **debilidades** son internas a la Organización, características sobre las que se tiene cierto control y que pueden ser modificadas, es la posición que nos diferencia ya sea beneficiándonos o perjudicándonos frente a la competencia.

Las **fortalezas** son las capacidades especiales con las que una organización cuenta para generar una ventaja competitiva sobre el resto de sus competidores para lograr sus objetivos y las **debilidades** son todos los factores que la organización ya tiene y que constituyen un impedimento para lograrlos.

## Análisis Externo

Las **oportunidades** y las **amenazas** son externas a la organización, condiciones del contexto que rodean a la organización.

Las **oportunidades**, son los factores positivos, favorables, que se encuentran en el entorno de la organización y que una vez identificados permiten obtener ventajas competitivas, en cuanto las **amenazas**, son situaciones negativas del entorno que pueden poner en riesgo la continuidad o crecimiento de la organización.

## ¿QUIÉNES deben participar del análisis FODA?

Para lograr los mejores resultados, todos los niveles de la organización deberían participar del análisis, de ésta manera todos los sectores estarán cubiertos, desde las cuestiones estratégicas de la Dirección, hasta la entrega del producto por ejemplo, lo que resultará mucho más representativo.

Muchas organizaciones, van más allá en el análisis y realizan el análisis FODA con sus clientes y proveedores externos lo que agrega mayor valor a sus resultados y posterior análisis ya que la clave está en **tener la mayor cantidad de puntos de vista diferentes.**

Este análisis evaluará el contexto actual de la organización, lo que proporcionará información suficiente para determinar estrategias, y direccionar a la organización por el camino correcto.

## ¿CÓMO y por dónde empezamos?

Una de las mejores maneras de comenzar es que cada persona lo complete de manera individual, ya que puede producir mejores respuestas de que si se realizara en grupo. Cada persona tendrá sus propias ideas, lo que mantendrá la mayor cantidad de puntos de vista diferentes que mencionaba anteriormente.

### 1° Detectar fortalezas

Comenzamos por los aspectos positivos de la organización, asuntos que están bajo nuestro control. Preguntas como ¿En qué nos desempeñamos mejor? ¿Qué nos diferencia de la competencia? ¿Nuestro talento humano es competente? ¿Nuestra infraestructura es buena? ¿Cuáles son nuestras ventajas? ¿En qué somos mejores?

Las fortalezas también pueden ser reconocimientos recibidos, certificaciones, y procesos propios de la organización.

### 2° Definir oportunidades

Las oportunidades son las posibles ventajas que tiene la organización, y que no tenemos un control sobre éstas pero podemos desarrollar estrategias para aprovecharlas. Preguntas como ¿Existe alguna tendencia en el mercado que pueda favorecernos? ¿Existe alguna legislación o situación que pueda beneficiar a la organización?

Incluso si conseguimos eliminar una debilidad, podría abrirse una nueva oportunidad para la organización.

### 3° Detectar debilidades

A pesar de que las debilidades están bajo nuestro control, significan desventajas frente a la competencia y para el logro de nuestros objetivos. Preguntas como, ¿En qué podemos mejorar? ¿Qué podemos evitar? ¿Qué desventajas tenemos? ¿Qué factores disminuyen las ventas?

Además problemas en los procesos, en los productos o servicios prestados suelen ser ejemplos de debilidades.

### 4° Definir Amenazas

Las amenazas que son los factores externos a la organización, difícilmente podemos controlarlas. Para definir las, preguntas como ¿A qué obstáculos se enfrenta la organización? ¿Qué están haciendo los competidores? ¿Puede alguna amenaza impedir mis actividades o continuidad? ¿Cómo nos afecta la política económica del estado?

*Una vez recopilada toda la información, llega el momento de evaluar los resultados y definir las estrategias.*

### **5° Definir estrategias.**

Para facilitar el análisis se suele recurrir a la matriz FODA cruzada, de estrategias **Ofensivas (FO)**, **Defensivas (FA)**, de **Reorientación (DO)** y de **Supervivencia (DA)**.

**FO Ofensivas:** La estrategia **ofensiva:** potencialmente es la estrategia de más éxito, en la que las **fortalezas** de la organización son utilizadas para aprovechar las **oportunidades** que se presenten.

**FA Defensivas:** La estrategia **defensiva:** intenta maximizar las **fortalezas** de la organización para afrontar las **amenazas** del ambiente.

**DO Reorientación:** La estrategia de **reorientación** pretende minimizar las debilidades y maximizar las oportunidades.

**DA Supervivencia:** La estrategia de **Supervivencia DA** está orientada a minimizar tanto las debilidades como las amenazas.

### Ejemplo de matriz FODA cruzada para el análisis de estrategias.

Factores → Externos	Oportunidades	Amenazas
Factores Internos ↓	O.1 Satisfacción del cliente con los productos. O.2 Empresa líder con productos innovadores de excelente calidad. O.3 Empresa reconocida en el país y en el exterior. O.4 Nueva legislación que favorece la importación/exportación.	A.1 Disminución de ventas por inestabilidad económica del país. A.3 Aumento de precios de insumos continuos por incertidumbre cambiaria.
Fortalezas	FO Estrategias <b>OFENSIVAS</b>	FA Estrategias <b>DEFENSIVAS</b>
F.1 Infraestructura adecuada, equipamiento de última generación. F.2 Excelente calidad del producto final. F.3 Competencia del personal, motivados y contentos. F.4 Diseño y desarrollo propio. F.5 Se anticipa a las necesidades del cliente. F.6 Experiencia en el sector	Estrategias que utilizan las <b>FORTALEZAS</b> para <b>MAXIMIZAR</b> las <b>OPORTUNIDADES</b>  O3.F4. Aprovechar el reconocimiento nacional e internacional para desarrollar nuevos productos innovadores.	Estrategias que utilizan las <b>FORTALEZAS</b> para <b>MINIMIZAR</b> las <b>AMENAZAS</b>  A1.F6.F5.F3. Afrontar la inestabilidad económica del país con la experiencia del sector, y anticiparse a las necesidades del cliente con personal altamente calificado.
Debilidades	DO Estrategias <b>REORIENTACIÓN</b>	DA Estrategias <b>SUPERVIVENCIA</b>
D.1 Falta de planificación. D.2 Poca capacidad de acceso al crédito. D.3 Demoras en entrega por problemas con proveedores. D.4 Falta de control proceso administrativo	Estrategias para <b>MINIMIZAR</b> las <b>DEBILIDADES</b> aprovechando <b>OPORTUNIDADES</b>  O.4.D.3 Aprovechar facilidades en las importaciones para conseguir nuevos proveedores que cumplan con plazo de entrega.	Estrategias para <b>MINIMIZAR</b> las <b>DEBILIDADES</b> evitando las <b>AMENAZAS</b>  D.1.A.1 Implantar planificación en la empresa para hacer frente a la disminución de las ventas debida a la inestabilidad económica del país.

El **análisis FODA** ayuda a las organizaciones a establecer metas y objetivos. Facilita la toma de decisiones estratégicas eficientes y nos ayuda a entender la organización desde distintos puntos de vista.

## Consejos

---

- Mantener el análisis FODA lo más corto y simple posible, pero siempre incluyendo detalles importantes.
- Al recopilar los resultados, ordénalos por importancia y criticidad para la organización.
- Obtenga múltiples perspectivas solicitando información para su análisis a las partes interesadas externas.
- Considere a sus competidores, si es necesario un análisis PEST puede ayudarlo significativamente a definir las amenazas y oportunidades.
- Las estrategias deben establecerse, asignar responsables, determinar fechas, realizar planes de acción para asegurar su cumplimiento.
- El análisis debe mantenerse actualizado, lo que quiere decir que se debe establecer una periodicidad para su revisión, y en caso de que cualquier acontecimiento modifique el contexto y afecte directamente al SGC, se deberá realizar un nuevo análisis.

Fuente: <http://blog.qualidadesimples.com.br/es/2018/12/19/analisis-foda-como-hacerlo-bien/>