

## ANALISIS DAFO O FODA

El análisis **DAFO**, también conocido como análisis FODA, es una herramienta de estudio de la situación de una empresa, institución, proyecto o persona, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una **matriz** cuadrada.

<b>DAFO-CAME</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>EXPLOTAR</b> Oportunidades	<b>MANTENER</b> Fortalezas
	Estrategia ofensiva: Potenciar	Estrategia defensiva: Evaluar riesgo
<b>DEBILIDADES</b>	<b>CORREGIR</b> Debilidades	<b>AFRONTAR</b> Amenazas
	Estrategia reorientación: Decidir	Estrategia supervivencia: Conocer limitaciones

## Diagnóstico de situación actual

### Análisis INTERNO

#### **D**EBILIDAD

Aspecto negativo de una situación interna y actual

#### **F**ORTALEZA

Aspecto positivo de una situación interna y actual

### Análisis EXTERNO

#### **A**MENAZA

Aspecto negativo del entorno exterior y su proyección futura

#### **O**PORTUNIDAD

Aspecto positivo del entorno exterior y su proyección futura

## Vertiente Interna

Factores Negativos

# D

## debilidades

Son aquellos aspectos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo efectivo del proyecto de trabajo, constituyen una amenaza para la organización y el funcionamiento y deben, por tanto, ser controlados y superados.



# F

## Fortalezas

Son capacidades, recursos, motivaciones, posiciones alcanzadas y, consecuentemente, ventajas que deben y pueden servir para explotar las oportunidades del proyecto.



Factores Positivos

# A

## amenazas

Son aquellos aspectos del entorno que pueden impedir la implantación de la estrategia del proyecto de trabajo, o incrementar los riesgos de fracaso del mismo, o dificultar los recursos que se requieren para su implantación.



# O

## portunidades

Es todo aquello que pueda suponer una ventaja tras la implantación del proyecto de trabajo, o bien representar una posibilidad para mejorar aquello que se prevé.



## Vertiente Externa

<b>MATRIZ DAFO CRUZADO O CAME</b>	<b>Principales Oportunidades</b> 1. --- 2. --- 3. ---	<b>Principales Amenazas</b> 1. --- 2. --- 3. ---
<b>Principales Fortalezas</b> 1. --- 2. --- 3. ---	Estrategias FO (usar Fortalezas para aprovechar oportunidades)	Estrategias FA (usar fortalezas para evitar amenazas)
<b>Principales Debilidades</b> 1. --- 2. --- 3. ---	Estrategias DO (superar debilidades aprovechando oportunidades)	Estrategias DA (reducir debilidades y evitar amenazas)

## Análisis interno

### DEBILIDAD

No tienes cartera de clientes  
Cuentas con escasos recursos de inversión y presupuesto limitado

### FORTALEZA

Acuerdo con proveedor para adquirir equipos en stock  
La mejor cualificación frente a la competencia

## Análisis externo

### AMENAZA

Otra tienda de informática, en la misma calle, lleva 20 años de actividad y tiene el 60% de la clientela del barrio.

### OPORTUNIDAD

Promociones y ofertas al nuevo cliente.  
Ofreces cursos de informática.



<b>DEBILIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Financiación.</li><li>● Dificultad para darse a conocer.</li><li>● Falta de experiencia.</li><li>● Poco estudio de mercado</li></ul>	<b>AMENAZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Educación tradicional.</li><li>● Reticencia al cambio.</li><li>● Posible entrada de competencia.</li><li>● Prioridad de aspectos personales</li><li>● Carencia de tiempo libre.</li></ul>
<b>FORTALEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Innovación en el sector educativo</li><li>● Capacidad de ampliación.</li><li>● Costes fijos bajos</li></ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Poca competencia</li><li>● Servicio solicitado.</li><li>● posibilidad de financiación externa</li></ul>

# FODA PERSONAL

## FORTALEZAS

- (1) Soy un buen empleado
- (2) He tenido varias felicitaciones
- (3) Tengo buenas relaciones con mi jefe

## DEBILIDADES

- (1) No tengo habilidad para hablar, me pongo nervioso
- (2) Me llamaron la atención últimamente
- (3) Hace tiempo no estudio.

posttecnoblogspot.com

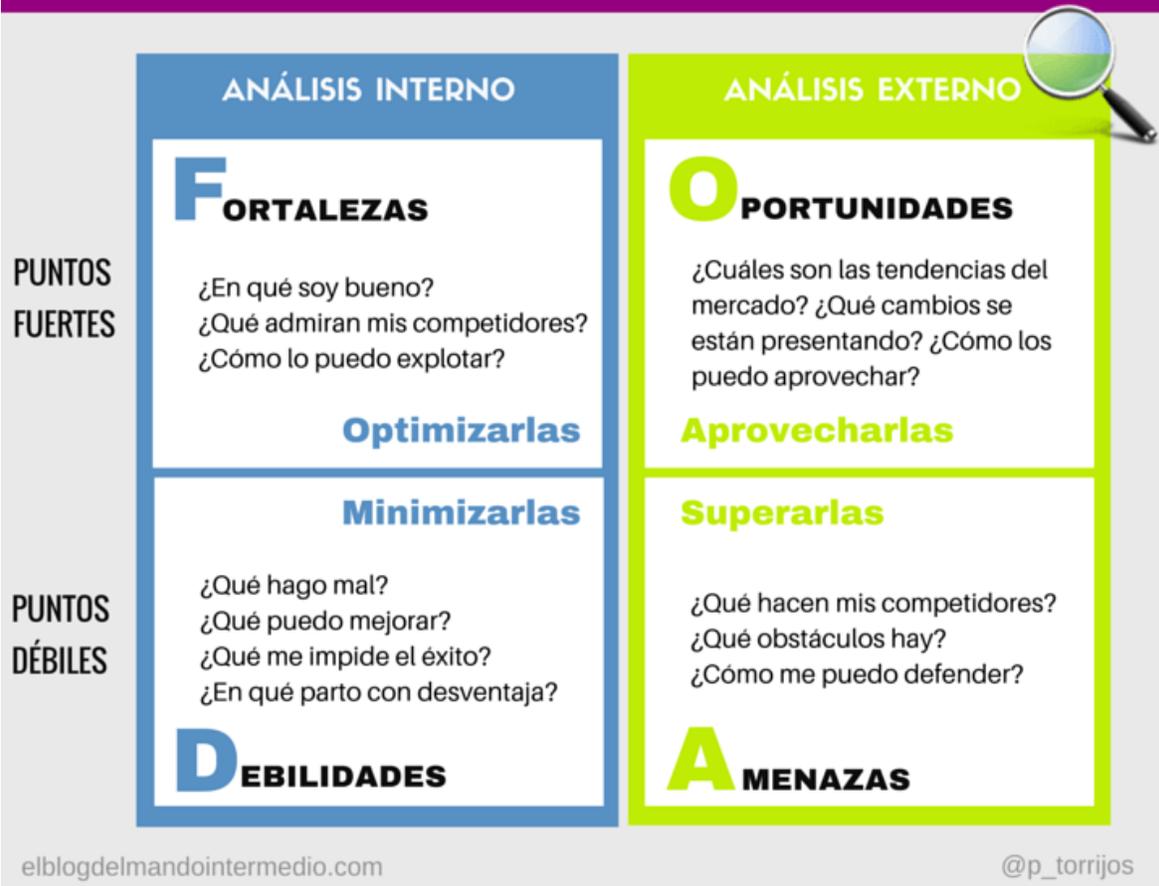
- (1) Hay nuevos puestos de trabajo disponible
- (2) A mi jefe le asignaron mas presupuesto

- (1) Hay mas personas buscando empleo por menos precio

## OPORTUNIDADES

## AMENAZAS

# MATRIZ FODA (análisis de la situación)



<b><u>DEBILIDADES</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Plantilla Ajustada</li><li>- Activos Deficientes Y/o defectuosos.</li><li>- Demasiado cambio precio</li></ul>	<b><u>OPORTUNIDADES</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Somos reconocidos en el mercado</li><li>- Variedad de productos</li><li>- Excelente remodelación</li></ul>
<b><u>FORTALEZAS</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Buena Atención ( protocolo de la compañía)</li><li>- Buenas dinámicas comerciales.</li><li>- Personal capacitado</li><li>- Productos novedosos.</li></ul>	<b><u>AMENAZAS</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>- La competencia ubicada en zonas estratégicas</li><li>- La tecnología de punta que maneja la competencia</li><li>- Incumplimiento de los proveedores para entregar la mercancías</li></ul>



# MATRIZ DOFA

Ingrese el área



## OPORTUNIDADES:

- Reducción de la cartera
- Fidelización del cliente
- Ofrece vida crediticia
- Capacitación del funcionario

## DEBILIDADES:

- Desconocimiento del producto por parte del funcionario.
- Que el producto no sea atractivo para el cliente.
- Falta de reconocimiento del producto.

## FORTALEZAS:

- Innovación en la fusión de créditos.
- Fácil acceso mediante página web.
- Calidad y confiabilidad del producto.
- Reducción en la cartera morosa.

## AMENAZAS:

- Competencia
- Normatividad
- Falta de continuidad en el plan de negocios.
- Congestión en la plataforma.

	POSITIVOS	NEGATIVOS
I N T E R N O S	<b>FORTALEZAS</b> Titulación universitaria Facilidad para comunicarme Creativa Manejo de RRSS y Microsoft	<b>DEBILIDADES</b> Debo aprender a escribir mejor No manejo bien Photoshop o programas de diseño Necesito un ordenador de mayor potencia
E X T E R N O S	<b>OPORTUNIDADES</b> Cursos gratuitos y de pago en internet Tengo un amigo diseñador Me han ofrecido un trabajo con el que sacarme unos eurillos este verano	<b>AMENAZAS</b> Poco tiempo libre para realizar los cursos Mucha competencia en mi ciudad

	PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
DE ORIGEN INTERNO	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Producto interesante.</li> <li>-Cierta independencia sobre la corriente eléctrica en el móvil.</li> <li>-No tenemos animo de lucro excesivo.</li> <li>-Transparencia y claridad con los clientes.</li> <li>-Protegemos el medio ambiente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Poca experiencia empresarial</li> <li>-Pocos contactos.</li> <li>-Poco conocimiento del tejido empresarial.</li> <li>-Crecimiento económico reducido.</li> </ul>
DE ORIGEN EXTERNO	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Una idea muy atractiva para el público.</li> <li>-Puede tener diferentes públicos objetivo.</li> <li>-Impulsamos las energías renovables.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Competencia muy dura (fabricantes y empresas).</li> <li>-Compañías eléctricas.</li> <li>-Otras empresas con ideas similares y posibles mayores recursos.</li> </ul>

### DEBILIDADES

Nueva forma de trabajo  
Desconocimiento y falta de formación.  
Se tiene poca experiencia  
El alumnado no está acostumbrado a trabajar por ABP  
Exceso del trabajo para el profesorado, sobre todo al principio  
Que el proyecto no se socialice adecuadamente, dentro y fuera del aula.

### FORTALEZAS

Planificación detallada.  
Actitud positiva ante el cambio.  
Dedicación y trabajo.  
Innovación  
Motivación profesorado y del alumnado.  
Enseñanza actualizada.  
Diferenciación.  
Aportación valor añadido.  
Multiplica el aprendizaje  
Desarrolla la creatividad.

### AMENAZAS

Falta de apoyos y recursos.  
Actitudes negativas de compañeros que no quiera trabajar por ABP.  
Que no esté adecuadamente incluido en los distintos documentos del centro.  
Que no incluya los contenidos del currículo.

### OPORTUNIDADES

Adaptación a la realidad.  
Formación adecuada al siglo XXI.  
Desarrollo de las competencias personales, profesionales y sociales.

### FORTALEZAS.

- DOMINIO DE CONTENIDOS.
- MODULACIÓN DE VOZ.
- ESTABLECIMIENTO DE FORMA DE TRABAJO.
- CONTROL DE GRUPO.
- USO DEL MATERIAL DIDÁCTICO.
- ACTITUD HACIA EL TRABAJO.
- ESPECIALIZACIÓN EN LA MATERIA
- CURSO MAestrÍA EN QUÍMICA PERSONA OPTIMISTA.
- RÁPIDO APRENDIZAJE.
- ENFOCADA EN CONTENIDOS Y ALTAS METAS.
- COMPROMETIDA EN LO QUE HAGO.

### OPORTUNIDADES.

- DINAMICA DEL GRUPO
- DISPONIBILIDAD DE LOS ALUMNOS
- LIBERTAD DE CATEDRA
- ACEPTACION DE LA PROPUESTA DE TRABAJO
- CONTÍNUO APOYO DE MAESTROS DEL ÁREA CON EXPERIENCIA LABORAL.
- CONTINUAR DESARROLLANDO MIS COMPETENCIAS POR MEDIO DE LA ESPECIALIZACIÓN EN QUÍMICA.
- LA INSTITUCIÓN CUENTA CON UN LABORATORIO DEBIDAMENTE EQUIPADO.

### **FODA PERSONAL- PROFESIONAL**

### DEBILIDADES

- DOMINIO DEL TIEMPO.
- CONTROL DE GRUPO.
- TRANSMICIÓN DE CONTENIDOS.
- CONTEXTUALIZACIÓN DE LA MATERIA.
- NO EXISTEN RECURSOS DIDACTICOS EN EL CENTRO
- COMPLEJIDAD EN LA REALIDAD EDUCATIVA
- FALTA DE COMUNICACIÓN CON LAS IDENTIDADES QUE DESARROLLAN EL CURRÍCULO Y LOS CENTROS EDUCATIVOS.
- FALTA DE TIEMPO EN HORARIO ESCOLAR.

### AMENAZAS

- ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES.
- MUY POCO TIEMPO FRENTE AL GRUPO.
- INTEGRACION DE TODOS LOS ALUMNOS EN LAS ACTIVIDADES.
- EXCESIVO NUMERO DE TEMAS QUE ABARCAR.
- INFLUENCIAS NEGATIVAS DE GRUPOS ANTISOCIALES.
- APATÍA DE PADRES DE FAMILIA POR EDUCACIÓN DE SUS HIJOS

<b>FACTORES POSITIVOS</b>	<b>FACTORES INTERNOS</b>		<b>FACTORES NEGATIVOS</b>
	<b><u>FORTALEZAS</u></b>	<b><u>DEBILIDADES</u></b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Factor de motivación</li> <li>❖ Acorde con sus intereses</li> <li>❖ Metodología dinámica</li> <li>❖ Situaciones de la vida real</li> <li>❖ Transferible a otros niveles</li> <li>❖ Interrelación con profesorado</li> <li>❖ Evaluación continua</li> <li>❖</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Competencia digital mejorable</li> <li>❖ Antecedentes enseñanza tradicional</li> <li>❖ Escasez de recursos materiales</li> <li>❖ Formación del profesorado</li> <li>❖ Resistencia al cambio</li> <li>❖ Dificultad para definir el ABP</li> <li>❖ Poco apoyo institucional</li> </ul>	
	<b><u>OPORTUNIDADES</u></b>	<b><u>AMENAZAS</u></b>	
	<b>FACTORES EXTERNOS</b>		

<b>MATRIZ FODA</b>		<b>Análisis Interno (Empresa)</b>	
		<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de Productos y Servicios</li> <li>• Precios bajos en productos</li> <li>• Personal altamente calificado</li> <li>• Productos de alta calidad</li> <li>• Productos y servicios de última tecnología</li> <li>• Grandes recursos económicos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El negocio se enfoca mas en el software que en hardware, aun no hay balance entre los dos.</li> <li>• Falta de reconocimiento en el mercado por ser una empresa nueva.</li> <li>• Infraestructura limitada.</li> <li>• Baja seguridad estructural.</li> <li>• Débil red de distribución (Falta de sucursales).</li> <li>• Baja habilidad en la mercadotecnia.</li> </ul>
<b>Análisis del Entorno</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>FO (Maxi-Maxi)</b>	<b>DO (Mini-Maxi)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos únicos en el mercado.</li> <li>• Amplio mercado para la venta de paquetes y servicios.</li> <li>• La competencia: porque nos ayuda a superar metas propuestas por la organización.</li> <li>• Tecnologías alternativa y de buena calidad.</li> <li>• Fuerte poder adquisitivo.</li> <li>• Atender a grupos adicionales de clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atraer a nuestros clientes ofreciendo un servicio de calidad y brindando productos únicos en el mercado.</li> <li>• Aprovechar el amplio mercado para brindar nuestros servicios especializados en software.</li> <li>• Invertir en publicidad para atraer a clientes potenciales.</li> <li>• Aprovechar el poder adquisitivo de compra del mercado para promocionar la unicidad de los productos de la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posicionarse en el amplio mercado como una empresa innovadora emergente.</li> <li>• La creación de nuevas sucursales para ampliar la organización y establecerse como una entidad con poder en el mercado.</li> <li>• Mejorar las técnicas de mercadotecnia para alcanzar a todos los niveles del amplio mercado.</li> </ul>
	<b>Amenazas</b>	<b>FA (Maxi-Mini)</b>	<b>DA (Mini-Mini)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia agresiva.</li> <li>• Alto costo de productos en el mercado. (Proveedores)</li> <li>• Inflación.</li> <li>• Delincuencia.</li> <li>• Impuesto sobre arancel.</li> <li>• Inseguridad informática, virus informáticos.</li> <li>• Productos defectuosos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar proveedores que proporcionen productos al precio mas bajo posible manteniendo siempre la calidad de los estándares de la empresa, para que el cliente reciba producto eficiente y que este a su alcance.</li> <li>• Brindar a nuestros clientes la mejor seguridad informática posible mediante nuestro personal capacitado.</li> <li>• Ofrecer a nuestros clientes precios accesibles para lograr una ventaja sobre la competencia.</li> <li>• Aprovechar las tecnologías alternas para ofrecer un producto con bajo costo en el mercado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contar con proveedores confiables para ofrecer productos de excelente calidad.</li> <li>• Mejorar la seguridad estructural de la empresa para evitar ser víctimas de la delincuencia que invade el país.</li> <li>• Idear nuevas formas de campañas publicitarias para poder competir con las empresas rivales y lograr reconocimiento por parte de los clientes a la empresa.</li> </ul>

MATRIZ DOFA	FOTALEZAS	DEBILIDADES
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Percepcion positiva por parte de los clientes</li> <li>2. Posibilidad de capacitacion del personal</li> <li>3. Mejor calidad que la competencia</li> <li>4. Posibilidad de bajar costos</li> </ol>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nichos de mercado inexplorados</li> <li>2. Competencia debil</li> <li>3. Posibilidad exportacion</li> <li>4. Adquisicion de nuevas tecnologias</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aumentar el segmento de clientes basandonos en la buena reputacion actual. F1,O1</li> <li>2. Generar exportaciones del producto basandonos en la buena calidad del producto. F3,O3</li> <li>3. Bajar costos en base a la adquisicion de nuevos</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Explorar nuevos clientes apartir de una imagen fresca, de nuevos productos de gran calidad con nueva tecnologia. D1,O1</li> <li>2. La nueva tecnologia evita tener mucho personal y nos propicia capacitar de una mejor manera a</li> </ol>
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capacidad de mercadeo limitado</li> <li>2. Cambio socio-economicos negativos</li> <li>3. Precios fluntuantes de materia prima</li> <li>4. Cambio de tecnologia a nivel mundial</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los precios fluctuantes de la materia prima no afectara el producto pues su buena imagen no afectara sus ventas F1,A3</li> <li>2. Con el cambio tecnologico mundial se podra invertir y asi logra bajar los costos F4,A4</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La mejor campaña publicitaria es un cliente satisfecho D1, A1</li> <li>2. Los precios fluctuantes de la materia prima pueden afectarnos menos si mejoramos a nuestro personal de compras.D2,A3</li> </ol>