

**ENSAYO: ENSAYO “FODA”.**

**MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**ASESOR ACADÉMICO: CESAR ALFREDO ESCOBAR**

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**YOUSIRY GUADALUPE OROZCO LÓPEZ**

**GRUPO, SEMESTRE Y MODALIDAD:**

**9º CUATRIMESTRE “B” LIC. ENFERMERÍA  
SEMIESCOLARIZADO DOMINGOS**

**FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS, A 13 DE JUNIO DE 2020**

## Tema: FODA

Antes de comenzar a dar el tema de foda como tal, primeramente daré a conocer su significado, el análisis foda es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados. Se denomina foda por las iniciales de sus cuatro variables que la integran, como:

1. Fortalezas
2. Debilidades
3. Oportunidades
4. Amenazas

FODA es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación.

De estas cuatro variables las **Fortalezas** y las **Debilidades** hacen referencia a los factores internos de la empresa, y precisamente por ello son los puntos sobre los que resulta más fácil trabajar y obtener resultados visibles a corto y medio plazo, ya que son elementos sobre los que se puede actuar directamente y sobre los que la empresa tiene control y capacidad. Por lo contrario de las **Oportunidades** y **Amenazas** que hacen referencia a los factores externos que afectan a la empresa, y sobre los cuales existe por lo tanto menos capacidad de control ya que no dependen únicamente de las actuaciones de la empresa sino también del entorno en el que se mueve la misma.

- Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.
- Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atender incluso contra la permanencia de la organización.
- Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

- Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Las técnicas que podemos utilizar en relación con los cuatro elementos del FODA los instrumentos a utilizar pueden ser:

- Lluvia de ideas
- Encuestas cerradas o abiertas
- Cuestionarios cerrados o abiertos
- Entrevistas personales
- Entrevistas por teléfono
- Reuniones con discusión en grupos

Si nosotros ponemos el ejemplo de una empresa nos daríamos cuenta de cómo reacciona ante conocer cada elemento de FODA. Al conocer nuestras fortalezas podemos nosotros diseñar nuestros objetivos y metas ya claras y precisas, ya que pueden estar encaminadas a mejorar nuestras debilidades y también aprovechar nuestras oportunidades. Al igual al nosotros conocer nuestras oportunidades debemos tener claro hacia dónde podemos encaminar nuestros recursos así como nuestros esfuerzos y así poder aprovechar también las oportunidades.

En la empresa al conocer las debilidades se sabe que son capaces de hacer o lograr y también que cosas no. Todo esto nos evita de meternos en problemas y empezar a mejorar.

Es necesario realizar constantemente el análisis FODA pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa. Se utilizará para desarrollar un plan que tome en consideración muchos y diferentes factores internos y externos para así maximizar el potencial de las fuerzas y oportunidades minimizando así el impacto de las debilidades y amenazas.

Para empezar a realizar el análisis FODA con éxito es necesario planificar, para ello se necesita del plan estratégico, este nos ayuda a analizar detalladamente a la organización y determinar la visión, misión, objetivos, estrategias, metas y así como las funciones y actividades necesarias para llevar a cabo con los fines que se desean. Para empezar debemos de ver en qué situación se encuentra la organización en ese momento, hacia donde se dirige actualmente, viendo a futuro en qué situación pretende estar la organización

o empresa dentro de uno, tres o cinco años. También analizar puntos importantes como ver quiénes son los competidores presentes y futuros, los competidores principales, los mercados potenciales, etc.

Al planificar de esta manera se puede abarcar un amplio campo de actividades desde establecer los objetivos a largo plazo de una organización o empresa hasta una buena planeación detallada de las actividades que se podrán llevar a cabo posiblemente en el siguiente año. Fijar las estrategias a largo plazo y también los objetivos para el logro de un futuro inmediato. En concreto esto permite a la empresa determinar cuáles son las acciones que se deberían poner en marcha para aprovechar las oportunidades detectadas y así preparar a la empresa contra las amenazas teniendo conciencia de las debilidades y fortalezas.

Este proceso de planeación requiere de estar diseñado de tal manera que participe personal de diferentes niveles, pues se recomienda que el tamaño del grupo que planifica sea pequeño para tener discusiones productivas, es sugerido que esté conformado de 5 a 10 participantes. Acá el grupo de planeación debe de ser representativo. Todo esto se debe de organizar con tiempo de anterioridad (con anticipación) para que el personal tenga tiempo necesario para los planes de trabajo de recopilación de información necesaria.

Algo muy importante que hay que ver en el FODA son las ventajas competitivas ya que todo producto o servicio de una empresa debe encaminarse a la satisfacción de una necesidad o a la solución de un problema de un segmento de mercado definido. Ya que si esto se cumple con esto, los productos y/o servicios de la empresa poseerán ciertas características particulares, distintivas, que los diferenciarán de otros similares, presentes en el mercado.

Es muy importante establecer con claridad los productos y/o servicios que la empresa ofrecerá al mercado; La descripción, si bien no es necesario que sea muy precisa, sí debe proporcionar una idea clara del producto o servicio. En las ventajas competitivas cada empresa u organización debe ingeniar diferentes formas para ganar, como por ejemplo convertirse en un productor de bajo costo, hacer el mejor producto que puedan fabricar, economizar el dinero del cliente, dar realce al resultado que el cliente obtiene así como hacer un producto fiable y duradero.

La competitividad determina el éxito o el fracaso de las empresas, para que todo sea con el éxito deseado la empresa debe de superar a sus competidores. Es muy importante que

antes de iniciar cualquier proyecto, cuente con la capacitación y experiencia necesarias para visualizar, de manera real, las ventajas y problemas que se pudieran presentar, por lo que básicamente esta sección intenta justificar los elementos que califican al desarrollador del proyecto para llevarlo a cabo.

En conclusión en FODA como bien lo vimos es un análisis completo que abarca todos los puntos que puede haber en la investigación, al nosotros seguir este método, podemos ver completamente nuestros errores y lo que nos puede ayudar a mejorar, por eso para tomar cualquier decisión, las empresas deberían analizar una situación teniendo en cuenta en este caso si se trata de un proyecto en mente que involucre ganancias. Para realizar una acertada toma de decisión FODA nos ayudará a tener una mejor perspectiva antes de emprender una táctica de manera exitosa.

## WEB GRAFÍA

- [http://www.uventas.com/ebooks/Analisis\\_Foda.pdf](http://www.uventas.com/ebooks/Analisis_Foda.pdf)
- <http://www.lucem.net/Modelos/Manual%20FODA.pdf>