

NOMBRE DEL TRABAJO

ENSAYO

TEMA

**ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA
EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA
EMPRESA**

NOMBRE DE LA MATERIA

TALLER DEL EMPRENDEDOR

CATEDRÁTICO

ING. CESAR ALFREDO ESCOBAR

ALUMNA

ELIZABETH CRUZ RODRÍGUEZ

CUATRIMESTRE: 9°

GRUPO: "D"

FRA, COMALAPA CHIAPAS. 05 DE JUNIO DEL 2020

INTRODUCCIÓN

¿Qué es el análisis FODA? ¿En que nos ayuda FODA para lograr una misión y visión?

¿Cuál es la ventaja del análisis FODA en un emprendedor?

En este trabajo se ha realizado con el fin de comprender cuán importante es llevar acabo en un emprendimiento estas siglas.

Desglosaremos cada una de ellas para exponer las partes fundamentales que son de suma importancia ya que cada una de ellas nos enseñan de cómo se logran los objetivos de una mejor manera y haciendo algo tan complicado, realmente sencillo.

DESARROLLO

ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA.

El Análisis FODA es un concepto muy simple y claro, pero detrás de su simpleza residen conceptos fundamentales de la Administración.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. De entre estas cuatro palabras, tanto fortalezas como debilidades son internas, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas, es necesario pensar en aspectos como la experiencia que se pueda tener en el área en la que se piensa realizar, además de los recursos de los que se cuenta, por ejemplo, humanos, financieros, tecnológicos o de tiempo.

En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas, y es necesario observar aspectos como, las barreras de entrada y salida, las tendencias sociales, culturales, y económicas, además de los actuales competidores.

Estas cuatro palabras podríamos conceptualizarlas de esta manera:

Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta el proyecto 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.

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa el proyecto, y que permiten obtener ventajas competitivas.

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.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia del proyecto.

La utilización de FODA es porque tenemos un objetivo: convertir los datos del mundo según lo percibimos en información, para la toma de decisiones (estratégicas). En términos tenemos un conjunto inicial de datos (mundo a analizar), un proceso (análisis FODA) y un

producto, que es la información para la toma de decisiones (el informe FODA que resulta del análisis FODA).

Después del análisis tenemos, la tarea de planear las acciones que conviertan las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades, y tener una misión.

La misión, es la labor o actividad del proyecto en el mercado donde se encuentre, supone la razón de ser, la personalidad y la identidad.

Para definir la misión, no solo se contempla el porqué del proyecto, también puede observar a los clientes y la propuesta de valor que diferencie el proyecto del resto.

El concepto de misión está dirigida hacia el cliente, al mismo tiempo que define el camino para los trabajadores del proyecto.

Y para realizar la misión tenemos que tener una visión.

La visión es, lo que queremos conseguir, el sueño que tenemos y nuestras aspiraciones. Es el siguiente paso a realizar, luego de la misión.

Establece hacia donde se dirige el proyecto, Es dinámica, y debe revisarse periódicamente para la evaluación del cumplimiento.

Tiene carácter inspirador y motivador. Estas metas tienen que ser realistas y alcanzables, para que estimule a los trabajadores a luchar por lograrlas

La visión de un proyecto, define las metas que pretendemos conseguir en el futuro, estableciendo estrategias y objetivos en un plazo determinado.

Los objetivos, son una serie de pautas o pasos a seguir para poder alcanzar esa meta que nos proponemos, son puntos intermedios de la misión, son los que hacen que la visión se logre y hace que la misión sea real.

Los objetivos se pueden clasificar de diferentes formas, Según el tiempo que puedan durar, Hay objetivos que se pueden planificar en función de dar cumplimiento a ciertas metas en periodos concretos.

Un objetivo a corto plazo puede planificarse a un año de cumplimiento; los de mediano plazo pueden variar de uno a cinco años, mientras que a largo plazo podrían extenderse en periodos de cinco a diez años.

Es importante que el objetivo sea concreto Si no somos capaces de concretar nuestra meta, difícilmente podremos llegar a alcanzarla.

Tienen que ser medibles y debemos establecer dichos objetivos desde una visión realista de nuestro proyecto para que podamos ver cómo nos vamos acercando a la consecución del mismo.

Tiene que ser claro y conciso, y debería alcanzarse en un tiempo concreto.

Alcanzables en que deben estar dentro de las posibilidades del proyecto, teniendo en cuenta su capacidad y recursos.

Atraves de llevar a cabo esta serie de objetivos lograremos tener las ventajas competitivas.

Una ventaja competitiva es cuando tiene una ventaja única y sostenible respecto a los competidores, Esto quiere decir, que al momento de desarrollar la ventaja se debe ser innovador y creativo, buscando siempre que el proyecto ofrezca algo que la competencia no tenga, y dicha ventaja permite obtener mejores resultados y por tanto, tener una posición competitiva superior en el mercado.

Existen multitud de fuentes para generar este tipo de ventajas, como por ejemplo la ubicación de nuestro proyecto, la calidad, innovaciones en los productos, el servicio que ofrecemos o menores costes de producción entre otras.

Para saber que realmente estamos delante de una verdadera ventaja competitiva, es necesario que ésta le permita obtener al proyecto mejores resultados (ventas, rentabilidad, clientes) que los competidores, también es de suma importancia que sea sostenible, Buscar que la ventaja se mantenga por largo tiempo hará que esta sea realmente competitiva. Es por eso que al momento de desarrollarla es muy importante que se base en una fortaleza del proyecto. De esta manera se va a evitar que la competencia pueda imitarla o superarla en un tiempo corto.

Bien este proceso es para llevar a cabo un proyecto, pero hay algo que es de suma importancia, y es contar con el conocimiento, la capacitación y experiencia necesaria para analizar y visualizar todas las ventajas, desventajas y la forma de hacer mejor las cosas que se pueden presentar, y eso lo podemos adquirir atraves del análisis FODA, para luego cimentar bien la misión y la visión para lograr los objetivos y la máxima ventaja competitiva en el mercado.

CONCLUSIÓN

Un análisis FODA representa un marco para evaluar la función y operaciones de un proyecto, con inclusión de sus servicios, actividades y resultados desde el punto de vista de la eficacia y la eficiencia. Puede revelar que las fortalezas y debilidades de un proyecto son muy semejantes entre sí. Es decir, las fortalezas más destacadas de un proyecto pueden coincidir con sus mayores debilidades.

BIBLIOGRAFÍA

Antología de la universidad del sureste

Análisis FODA, misión y visión de la empresa pdf

<https://www.businessconsulting.cl/importancia-de-la-vision-y-mision-de-la-empresa/>