

## **Ensayo**

**“Análisis FODA, misión y visión de la empresa,  
productos y servicios de la empresa”**

**Taller del emprendedor**  
**LIC. VÍCTOR HUGO TORRES**

**PRESENTA LA ALUMNA:**

**De León Morales Yoari Anahí**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**9 Cuatrimestre grupo “ D” Semi Escolarizado**

**Frontera Comalapa, Chiapas**

**6 de junio del 2020**

## **INTRODUCCIÓN**

Un análisis foda nos dice que es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones ya que es la herramienta apropiada para conocer las condiciones reales de cómo actuar en una empresa, ya que facilita un buen diagnóstico y una evaluación en el proceso de la planeación estratégica, y dada su importancia, en el presente ensayo se presenta un procedimiento para realizar un análisis FODA en una forma objetiva y de fácil aplicación para cualquier tipo de organización.

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

El propósito central de este análisis FODA es identificar las estrategias para explotar las oportunidades externas, contrarrestar las amenazas, desarrollar y proteger las fortalezas de una empresa y erradicar las debilidades.

En términos generales, nos señalan que la meta de un análisis FODA es crear, afirmar o afinar el modelo de negocio específico de una empresa que mejor alinee, ajuste o combine sus recursos y capacidades con las demandas del entorno en el que opera. Los directivos comparan y contrastan las diferentes alternativas posibles y después identifican el conjunto de estrategias que crearán y mantendrán una ventaja competitiva. Se señala que un análisis FODA excelente ofrecería las bases para idear una estrategia que capitalice los recursos de la empresa, se dirija a aprovechar sus mejores oportunidades y la proteja de las amenazas a su bienestar. Lo provechoso de este análisis proviene de las conclusiones sobre la situación de la empresa y sus implicaciones para la mejora de la estrategia. Se dice que los administradores al evaluar las oportunidades comerciales de una empresa y clasificar su atractivo, tienen que estar conscientes de no ver toda la oportunidad de la industria como una oportunidad de la empresa. Las oportunidades comerciales más pertinentes para una empresa son las que se ajustan bien a las capacidades de sus recursos financieros y organizacionales, que ofrecen los mejores crecimiento y rentabilidad, y presentan el mayor potencial de ventajas competitivas.

Oportunidades y amenazas: estos dos factores son externos ya que afectan favorablemente o adversamente a la empresa y a la industria, las oportunidades nos representan tendencias o situaciones externas que favorecen el logro de la visión de la empresa como de igual manera, las amenazas se refieren a las tendencias o situaciones externas que dificultan alcanzar esa visión.

Fortalezas y debilidades: las fortalezas nos dice que son todas aquellas características de la empresa que pueden ser utilizadas para aprovechar las oportunidades o contrarrestar las amenazas y las debilidades, por su parte, son características de la empresa que dificultan o impiden aprovechar las oportunidades o contrarrestar las amenazas.

## **MISIÓN DE LA EMPRESA**

La misión de una empresa cabe destacar que es lo más importante ya que para una empresa es su razón de ser, es el propósito o motivo por el cual existe y, por lo tanto, da sentido y guía a las actividades, como principalmente define cual es nuestra labor o actividad en el mercado, además se puede completar haciendo referencia al público hacia el que va dirigido y con la singularidad, particularidad o factor diferencial, mediante la cual se desarrolla el labor o la actividad.

Como también la misión debe contener y manifestar las características que le permitan permanecer en el tiempo, como por ejemplo: la orientación al cliente, la alta calidad a los productos y mantener una filosofía de mejoramiento continuo Innovación competitivos, que le den a los productos y servicios especificaciones y que atraigan y mantengan al cliente.

## **VISIÓN DE LA EMPRESA**

Considero que es de suma importancia que, en una empresa u organización, tengan una visión, ya que la visión es muy importante, ya que a través de esta es como la organización se ve a futuro. Tener una visión clara y concisa es imprescindible para así tener un buen liderazgo efectivo. La importancia de la visión radica en que es una fuente de inspiración para el negocio, representa la esencia que guía la iniciativa, de él se extraen fuerzas en los momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio. En definitiva se trata de encontrar qué se necesita conseguir para obtener un mayor sostenimiento y crecimiento al negocio, con esto podemos definir las metas que pretendamos conseguir en el futuro, como también debemos tener en cuenta que los valores son principios éticos sobre los que se asienta a la cultura de una empresa, y que a base de esto nos permiten crear nuestras pautas de comportamiento.

## **OBJETIVOS DE LA EMPRESA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO**

Se puede decir que los objetivos son situaciones a las cuales pretendemos llegar basado en las ideas de la empresa, ya que los valores con los que cuenta y la fuerza que tiene para competir. Cabe saber también que para realizar un objetivo debe ser claro y específico para poder trabajar en el adecuadamente mediante recursos y capital humano. Los objetivos pueden ser a corto, mediano y largo plazo según sea el caso en que se empleara, este deberá estar formulado por los integrantes de la alta dirección y compartido hacia todos los que conforman la empresa que esto lograra la integración y compromiso de los empleados con el fin de llegar al éxito y estar prevenidos a posibles cambios para diseñar nuevos objetivos.

## **CONCLUSIÓN**

Como conclusión el análisis foda demuestra lo importante que es saber las diferentes fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que posee una empresa. Ya que la planeación se utiliza para reforzar y mejorar la calidad de nuestra empresa, esto hará más grande que las actividades y recursos con lo que cuenta una empresa se vean transformadas en crecidas utilidades y así reducir el grado de incertidumbre. Resulta de muy beneficioso para toda organización tomarse su tiempo para definir bien estos tres elementos, ya que a base de ellos se puede reflejar quien somos, donde vamos y con qué cultura empresarial vamos a afrontar ese camino, así como también se consigue que la misión, visión y los valores corporativos sean capaces de generar una imagen más completa de lo que nosotros queremos llegar.