



FACULTAD DE CIENCIAS
FÍSICAS Y MATEMÁTICAS
UNIVERSIDAD DE CHILE

ESTRATEGIA Y ANALISIS FODA

CAPACITACIÓN 4



AGENDA

- ✓ Importancia de tener objetivos en nuestro negocio
- ✓ Como tener una **estrategia** te ayuda a lograr los objetivos
- ✓ FODA, herramienta que permite visualizar en el estado en qué estoy.
 - ✓ Como descubrir nuestras fortalezas y debilidades (análisis interno)
 - ✓ Como descubrir las oportunidades y amenazas del mercado (análisis externo)



Que hace que algunos negocios tengan éxito y otro fracasen?

- ✓ Contexto industrial donde se desarrolla
- ✓ Contexto Global y Social: País, sus características y recursos.
- ✓ Capacidades y Estrategias de la Propia Compañía.



CONCEPTOS IMPORTANTES

- *Metas: Serie de hitos, los cuales me permiten cumplir un objetivo o propósito.*
- Las metas deben ser:
 - *Específicas: Indiciar claramente lo que se quiere lograr.*
 - *Medibles: Que sea posible de cuantificar.*
 - *Alcanzables: Realista y posible de cumplir.*
 - *Temporales: Debe tener un plazo de tiempo en el que se debe cumplir.*



CONCEPTOS IMPORTANTES

- Si no se tiene un propósito, estas metas carecen de significado, además de no ser relevante que hagamos pues no existen caminos “incorrectos”
- *Estrategias: Base fundamental del camino que opta por recorrer una organización o empresa para cumplir sus objetivos.*



¿QUÉ ENTIENDEN POR ESTRATEGIA?



ESTRATEGIA ABARCA EL PROPÓSITO GENERAL DE
UNA ORGANIZACIÓN



Intenta lograr una **ventaja sostenible a largo plazo** en cada uno de sus negocios/actividades



Objetivo:
Buscar oportunidades que
puedan posicionar la
empresa con una ventaja
competitiva.

→ **CREAR VALOR**



Planificación Estratégica de Negocios



Proceso de Planificación Estratégica

¿Cuál es mi sueño?
Visión

¿Cómo llego?
Estrategia

¿Quién o qué soy?
Propósito

¿Cómo estoy?
FODA



ANÁLISIS FODA

Interno

- Fortalezas
- Debilidades

Externo

- Oportunidades
- Amenazas



Fortalezas

- Elementos positivos
- Recursos valiosos
- Valor agregado

Ejemplos:

- Habilidades y Experiencia
- Redes de contacto
- Redes de apoyo
- Ser conocidos
- Clientela leal
- Objetivos claros

Debilidades

- Factores negativos
- Barreras u obstáculos
- Perdida valor

Ejemplos:

- Poca experiencia
- Pocas redes de contacto
- Rigidez
- Poca capacidad de producción
- Falta recursos
- Sobreendeudamiento
- Desorden



Oportunidades

- Elementos aprovechables del entorno
- Sociales, económicos, políticos y tecnológicos

Ejemplos:

- Mercado creciente
- Amplio mercado
- Oportunidad financiamiento
- Apoyo organizaciones
- Nuevas tecnologías
- Subsidio
- etc.

Amenazas

- Barreras en el ambiente
- Peligro para el logro de los objetivos
- Sociales, económicos, políticos y tecnológicos

Ejemplos:

- Mercado colapsado
- Impuestos especiales
- Mucha competencia
- Poco acceso a recursos
- Clientes y/o proveedores con mucho poder



FODA APLICADO A LA ESTRATEGIA

Interno

- Fortalezas: Explotar fortalezas
- Debilidades: Ser consiente y corregir debilidades

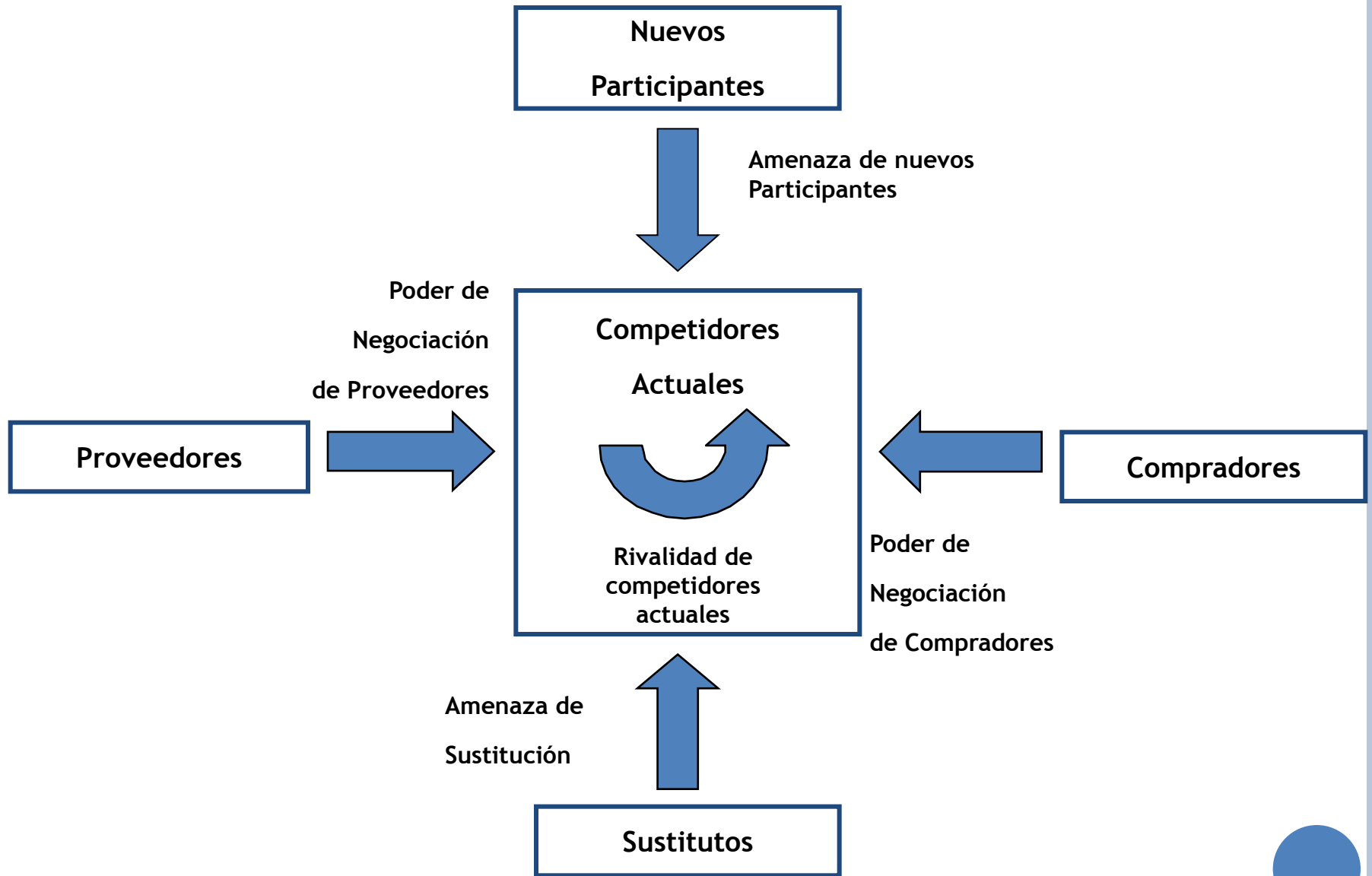
Externo

- Oportunidades: Aprovechar oportunidades
- Amenazas: Neutralizar amenazas



ANALISIS EXTERNO





IMPORTANTE PARA LOS EMPRESARIOS

- ✓ La importancia de tener metas de su negocio y planificar sus logros en el corto (hasta 3 meses) y en el mediano plazo (mayor a 3 meses). ¿Cuentan con un registro sus microempresarios de esas metas y logros?
- ✓ Luego de la clase de los conceptos de Quiebres, enlazar la distinción de estar atento a todo lo que ocurre en nuestro entorno, de esta forma poder anticipar las oportunidades y amenazas. ¿Consideran todos los riesgos y los tienen presentes a la hora de proyectar su negocio a futuro?
- ✓ Y luego de tener una planificación, es importante realizar un seguimiento de las metas planteadas. Es decir, tener un registro o al menos una revisión dentro del plazo que corresponde a la planificación del negocio que esta vigente y tomar medidas si las metas no se cumplen o si se cumplen ver como se pueden plantear otros desafíos.

