

Análisis FODA: diagnóstico para decidir

Antes de definir una estrategia de negocio siempre es útil realizar un análisis FODA

“El análisis FODA es una herramienta clásica para evaluar la situación estratégica de una empresa y definir cursos de acción. ¿Ya analizaste tu pyme?”

¿Qué es esta herramienta ya clásica de la administración de empresas? Simple: un cuadro de situación que resume las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que enfrenta una empresa, y que permite trazar cursos de acción sobre la base de un diagnóstico tanto interno como externo.

Las debilidades y fortalezas son los aspectos internos de la empresa o del emprendedor que afectan las posibilidades de éxito de una estrategia. Por ejemplo, el desconocimiento del mercado, la falta de capital y la inexperiencia suelen ser debilidades de muchos negocios que se inician; mientras que el entusiasmo, la capacidad de trabajo y las ganas de crecer están entre las fortalezas comunes. Una empresa en marcha también tiene debilidades de índole muy diversa según el sector y el equipo de trabajo. Ejemplos habituales son las fallas en la producción, insuficiente marketing o falta de gente adecuada para usar nuevas tecnologías; las fortalezas pueden venir de la mano de la experiencia específica de la alta gerencia, o pueden ser el resultado de otros activos como una base de clientes fieles o un producto muy diferenciado.

Análisis FODA: diagnóstico para decidir

Las oportunidades y amenazas surgen del contexto, es decir, de lo que ocurre o puede ocurrir fuera de la empresa. Por lo general estos eventos no pueden ser influenciados, sino que se dan en forma independiente (ver “Análisis de contexto”). Un cambio en el marco legal o impositivo, una tendencia en el consumo, la llegada de una nueva tecnología o un cambio de estrategia por parte de un competidor pueden aumentar las posibilidades de éxito (oportunidades) o disminuirlas (amenazas).

Las siguientes preguntas te servirán de disparadores para hacer un balance de la situación de tu empresa tanto a nivel interno como con relación al contexto:

- **Fortalezas:**

¿Qué cosas son las que tu empresa hace muy bien, mejor que muchos otros?
¿Tu empresa es fuerte en el mercado o en el segmento al que apunta? ¿Por qué?
¿El equipo de gente está comprometido con la empresa y con la visión a futuro?

- **Debilidades:**

¿Qué cosas son las que tu empresa no hace bien, incluso peor que otros?
¿Cuáles son las razones detrás de los problemas existentes?
¿Los defectos vienen de la mano de insuficientes recursos o de una mala asignación de los mismos?

- **Oportunidades:**

¿El mercado en el que opera tu empresa está en crecimiento?
¿Los productos o servicios satisfacen tendencias de consumo, o podrían adaptarse para hacerlo?
¿Existen nuevas tecnologías o cambios en el marco regulatorio que tu empresa puede aprovechar?

Análisis FODA: diagnóstico para decidir

- **Amenazas:**

¿Qué cosas hacen los competidores de mejor forma que tu empresa?
¿Qué obstáculos legales, impositivos o normativos enfrenta tu negocio?
¿Existen nuevas tecnologías o modas de consumo que amenacen el futuro de tus productos o servicios?

Con un análisis FODA se busca detectar y aprovechar las oportunidades particulares para un negocio en un momento dado, eludiendo sus amenazas, mediante un buen uso de sus fortalezas y una neutralización de sus debilidades.

Como muchas herramientas de análisis empresarial, el análisis FODA no brinda resultados concluyentes, sino que ofrece información de diagnóstico para apuntalar la toma de decisiones. (ver ejemplo en "[Análisis FODA en la práctica](#)")

Referencia:

<http://www.buenosnegocios.com/notas/231-analisis-foda-diagnostico-decidir>