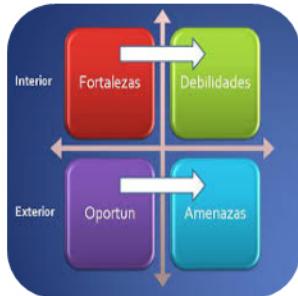


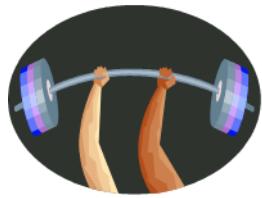
MATRIZ FODA



La matriz FODA es una herramienta importante que permite analizar la idea de negocio que queremos lanzar al mercado. Analizándolo de ese modo, consiste en estudiar cada aspecto que formará parte para que la idea se ejecute con eficiencia



Realizar esta matriz consiste en diseñar un cuadro que reflejará la situación actual del objeto de estudio para tomar decisiones estratégicas y corregir aquellos lineamientos que se desvían de los objetivos planteados



FORTALEZAS

AMENAZAS

DEBILIDADES

OPORTUNIDADES



DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

Análisis DAFO

Análisis interno:
la empresa

*Está en mis
manos*

Análisis externo:
el mercado

*NO está en
mis manos*

DEBILIDADES	FORTALEZAS
	Recursos, personal, activos, calidad de producto, estructura interna y de mercado, percepción de los consumidores
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p><u>De carácter general</u>: político, fiscal, legal, económico, social, tecnológico, demográfico</p> <p><u>La industria</u>: ptos sustitutivos, competidores, proveedores</p> <p><u>El mercado</u>: segmentos, necesidades, capacidad generar ingr.</p>	

Una matriz DOFA está conformada por los siguientes factores:

FORTALEZAS

- Se considera a los aspectos positivos y diferenciales con los que cuenta la idea de negocio al momento de plantearse, por ejemplo: conocimiento del mercado, disponibilidad de recursos financieros, recurso humano capacitado, etc.

DEBILIDADES

- Son los aspectos que presentan un análisis desfavorable al momento de ejecutar la idea, podemos mencionar entre ellos: la falta de recursos económicos, poca apertura para obtener créditos, un mercado poco interesado, etc.

OPORTUNIDADES

- Aquellos elementos favorables que se deben descubrir en el entorno en el que se desarrolla la idea de negocio, como la detección de una competencia débil o inexistente, el poder adquisitivo de los futuros clientes, la necesidad del producto, etc.

AMENAZAS

- Aquellos factores que provienen del entorno y que pueden obstaculizar el proceso para el plan de negocios se desarrolle según los objetivos trazados como por ejemplo: regulaciones gubernamentales desfavorables, tendencias negativas por parte del mercado, una fuerte competencia, etc.

LOS PASOS PARA CONSTRUIR UNA MATRIZ DOFA SON LOS SIGUIENTES:

- 1. Hacer una lista de las fortalezas internas claves.**
- 2. Hacer una lista de las debilidades internas decisivas.**
- 3. Hacer una lista de las oportunidades externas importantes.**
- 4. Hacer una lista de las amenazas externas claves.**

LOS PASOS PARA CONSTRUIR UNA MATRIZ DOFA SON LOS SIGUIENTES:

5. Comparar las fortalezas internas con las oportunidades externas y registrar las estrategias FO resultantes en la casilla apropiada.
- . Cortejar las debilidades internas con las oportunidades externas y registrar las estrategias DO resultantes.
7. Comparar las fortalezas internas con las amenazas externas y registrar las estrategias FA resultantes.

EJEMPLOS

Ejemplo: CINES GOLEM YAMAGUCHI

Análisis DAFO

Análisis interno:
la empresa

*Está en mis
manos*

Análisis externo:
el mercado

*NO está en
mis manos*

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">1. Precio alto2. Difícil aparcamiento3. Público reducido4. Coste alto mantenimiento	<ul style="list-style-type: none">1. Nicho de mercado: fidelidad2. Calidad del producto3. Buena localización4. Ventas por internet5. La marca Golem
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">1. Descargas de películas2. Crisis3. Nuevas webs de cine de autor	<ul style="list-style-type: none">1. Hueco en el mercado2. No competidores directos3. Clima4. Mejoras tecnológicas, 3D5. Internet

<u>FORTALEZAS</u>	<u>DEBILIDADES</u>
1. El know- how de la produccion de harina de pescado	1. Carece de mision, vision y no tiene planeamiento estrategico
2. Imagen internacional en el cumplimiento de contratos	2. Personal con por experiencia en jefatura de nievl medio
3. Credibilidad empresarial ante instituciones financieras	3. Bajo numero de basrcos de flota pesquera, se requiere por lo menos 2 unidades adicionales.
4. Infraestructura operativa en exportaciones	4. Baja identificacion del personal con la empresa.
5. Convenios para establecer puntos de venta en Alemania: mejor ingreso a la Union Europea	5. Carece de sistemas de refrigeracion RSW en bodegas de flota pesquera
	6. Los barcos no tienen sistema , las faenas de pesca son menos eficiente.
<u>AMENAZAS</u>	<u>OPORTUNIDADES</u>
1.Sobreproduccion de soya en EE:UU, Brazil, Argentia y China.	1. Mejor calidad de harina y mayor rendimiento de aceite colocando en los barcos sistema de frio RSW.
2. LA fiebre de la vaca loca en Europaa muchas veces muy subjetivas.	2. mayor rentabilidad con la produccion de harina " al vacío".
4. Fenomeno del Niño.	3. Tener en la chata una linea adicional de descarga del pescado.
5. Cuota de pesca, sistema chileno	4. Requerimiento del personal, a todo nivel, de cursos de actualización; identificación y coordinación con áreas, en especial entre las dos principales: flotas y planta
	5. El personal pide tomar parte en la elaboración del presupuesto de gastos de su departamento, por ser parte de este y su resultado, aunque la decisión final la toma el jefe.

PITCH

**IDEA DE NEGOCIO
PARA EXPONER**



NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO

Saludar. Presentación del equipo (quien hace esta introducción dice el nombre de los compañeros y de ultimo el suyo), hablar de manera pausada y luego decir el nombre de la idea de negocios «Y nuestra idea de negocios es....»

TIEMPO
ESTIMADO: 10
segundos

Definición del negocio

Empresa (Razón social):

Sector de la actividad:

Principales productos o servicios que ofrecerá:

Página WEB:

Tipo de negocio: Empresas de computación, servicios;

Empresas agroindustriales,

Empresas de electrónica; comercial, artesanal. (Escriba el tipo de negocio según las opciones)

Eslogan:

Logotipo

TIEMPO
ESTIMADO: 40
segundos

FORTALEZAS

FORTALEZAS

ESCRIBIR LAS FORTALEZAS

- Se considera a los aspectos positivos y diferenciales con los que cuenta la idea de negocio al momento de plantearse, por ejemplo: conocimiento del mercado, disponibilidad de recursos financieros, recurso humano capacitado, etc.

TIEMPO
ESTIMADO: 30
segundos

DEBILIDADES

DEBILIDADES

- Son los aspectos que presentan un análisis desfavorable al momento de ejecutar la idea, podemos mencionar entre ellos: la falta de recursos económicos, poca apertura para obtener créditos, un mercado poco interesado, etc.

ESCRIBIR LAS DEBILIDADES

**TIEMPO
ESTIMADO: 30
segundos**

OPORTUNIDADES

OPORTUNIDADES

- Aquellos elementos favorables que se deben descubrir en el entorno en el que se desarrolla la idea de negocio, como la detección de una competencia débil o inexistente, el poder adquisitivo de los futuros clientes, la necesidad del producto, etc.

ESCRIBIR LAS OPORTUNIDADES

TIEMPO
ESTIMADO: 30
segundos

AMENAZAS

AMENAZAS

- Aquellos factores que provienen del entorno y que pueden obstaculizar el proceso para el plan de negocios se desarrolle según los objetivos trazados como por ejemplo: regulaciones gubernamentales desfavorables, tendencias negativas por parte del mercado, una fuerte competencia, etc.

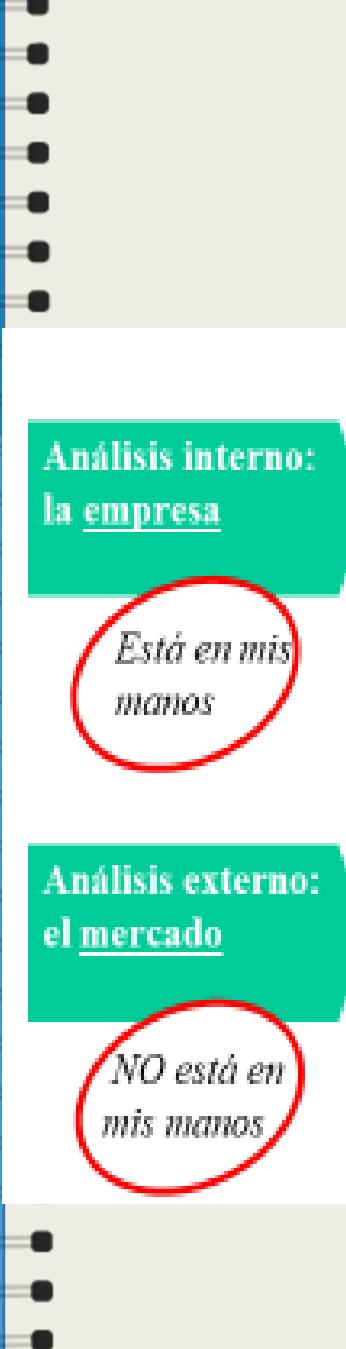
ESCRIBIR LAS MANAZAS

TIEMPO
ESTIMADO: 30
segundos

ANALISIS DE LA EMPRESA

MATRIZ DOFA

Escribir debilidades, fortalezas, amenazas, oportunidades, en cada cuadro



DEBILIDADES	FORTALEZAS
	Recursos, personal, activos, calidad de producto, estructura interna y de mercado, percepción de los consumidores
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<u>De carácter general</u> : político, fiscal, legal, económico, social, tecnológico, demográfico <u>La industria</u> : ptos sustitutivos, competidores, proveedores <u>El mercado</u> : segmentos, necesidades, capacidad generar ingr.	

TIEMPO
ESTIMADO: 10
segundos

