

Actividad Práctica N° 12: Análisis FODA de su Emprendimiento**Objetivo:**

Analizar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) del emprendimiento para identificar estrategias que permitan mejorar su viabilidad en el mercado.

Instrucciones:

- Cada equipo organizará sus ideas en una plantilla de matriz FODA (cuadro dividido en 4 secciones).
- Discutirán cómo las oportunidades pueden aprovechar las fortalezas y cómo las debilidades pueden mitigarse frente a las amenazas.

Actividad.

1. **Definir el objetivo**
2. **Desarrollo del FODA**

A: Información de las fortalezas y las debilidades

- Crear una lista de las fortalezas actuales
- Una lista de las debilidades actuales.

B: información de las oportunidades y amenazas

- Crear listas actuales de las oportunidades a futuro
- Crear listas actuales de las amenazas reales en el futuro.

Las listas deben contener información real, y actual con los puntos bien especificados y explicados sencillamente.

3. **Evaluación de los 4 elementos .**
4. **Para luego evaluar las estrategias o procedimientos a seguir en el avance del proyecto.**
5. **Realizar una matriz FODA del proyecto.**
6. **Elaborar el plan de trabajo para resolver las situaciones negativas del Microemprendimiento.**
7. **Conclusiones y Estrategias: Cada equipo presentará su FODA, destacando:**
 - a. **2 estrategias clave (Ejemplo: "Usar nuestras redes sociales (fortaleza) para aprovechar la demanda juvenil (oportunidad)").**
 - b. **1 acción para mejorar una debilidad (Ejemplo: "Capacitarnos en costos para manejar mejor el presupuesto").**

Ejemplo de lista FODA:

DEBILIDADES • Disponibilidad recursos financieros • Elevados costes unitarios • Alta rotación personal subcontratado • Bajo nivel tecnológico • Alta subcontratación vehículos reparto • Elevada dependencia de los recursos humanos • Tamaño empresarial reducido • Concepto de marca poco potenciado • .../...	AMENAZAS • Falta de armonización normativa • Nuevos competidores • Políticas de concentración • Normativa estricta sector farmacia • Poca capacidad de inversión • Saturación de las infraestructuras • Abaratamiento de los precios de mercado • Liberalización del transporte • .../...
FORTALEZAS • Adaptación a la variación • Dimensiones instalaciones • Experiencia personal gestión tráfico • Flota de vehículos de ruta joven • Crecimiento en los últimos años • Adaptación a las nuevas tendencias industriales • Competitividad en precios y plazos de entrega • Know-how en el transporte de productos específicos • Cobertura nacional • .../...	OPORTUNIDADES • Imagen de especialización • Plazos de entrega cortos • Importantes referencias históricas • Cliente satisfecho • Aplicación de tecnologías más eficaces • Mejora de costes por la creación de economías de escala • Intermodalidad • Mejoras medioambientales • Baja calidad de otros tipos de transporte • Apertura de mercados • .../...

Ejemplo de Matriz FODA:

INTERNO

EXTERNO

FORTALEZAS (¿Qué hacemos bien?):**OPORTUNIDADES** (¿Qué podemos aprovechar?):

- Producto innovador.

- Tendencia ecofriendly en el mercado.

- Equipo comprometido.

- Ferias locales para promocionar.

DEBILIDADES (¿Qué nos falta?):**AMENAZAS** (¿Qué nos puede perjudicar?):

- Poco presupuesto.

- Competencia con precios bajos.

- Falta de experiencia en ventas.

- Cambios en regulaciones.

FACTORES INTERNOS FACTORES EXTERNOS	Lista de Fortalezas F1. Excelente imagen F2. El 15% de los investigadores del SNI son politécnicos F3. El 90% de los docentes cuentan con licenciatura	Lista de Debilidades D1. Escasa vinculación con los sectores. D2. Los índices de eficiencia terminal son bajos. D3. La oferta del instituto está desfasada con la demanda.
Lista de Oportunidades O1. Cambio del perfil demográfico. O2. Demanda de cuadros calificados O3. Formulación de políticas de largo plazo	FO (Maxi-Maxi) <i>Estrategia para maximizar tanto las F como las O.</i> 1. Fortalecer el Programa de Formación Docente. (O1, O2, F1, F3)	DO (Mini-Maxi) <i>Estrategia para minimizar las D y maximizar las O.</i> 1. Fortalecer los programas de vinculación (O1, O2, O3, D1, D3)
Lista de Amenazas A1. En el NMS no existen procedimientos de evaluación diagnóstica A2. Jóvenes sin orientación vocacional A3. Tendencias preocupantes de desempleo y subempleo	FA (Maxi-Mini) <i>Estrategia para fortalecer el Instituto y minimizar las amenazas.</i> 1. Reactivar el Programa de Seguimiento de Egresados (F1, F3, A2, A3)	DA (Mini-Mini) <i>Estrategia para minimizar tanto las A como las D.</i> 1. Revisión del Modelo Educativo de acuerdo a las necesidades productivas. (D1, D2, D3, A1, A2, A3)

MEDIOS EXTERNOS MEDIOS INTERNOS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	O1. En la vida laboral, buena preparación académica, para prestar un servicio de calidad. O2. Reconocer mis capacidades, pero también aprender de mis errores. O3. Dando a conocer mis virtudes, obteniendo prestigio. O4. Superando mis obstáculos día a día.	A1. Envidias profesionales. A2. Mi Impulsividad. A3. Mi Perfeccionismo. A4. Falta de tiempo.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS (F-O)	ESTRATEGIAS (F-A)
F1. Facilidad de retención. F2. Ser sincera F3. Ser responsable y puntal. F4. Ser Emprendedora.	F1-O1. Dándome a conocer al trabajar arduamente. F2-O2. Aceptándome a mi misma y creciendo como persona. F3-O3. Resaltando mis capacidades laborales e intelectuales, aplicando valores. F4-O4. Al no darme por vencida nunca.	F1-A1. Inseguridad de las personas, al no sentirse capaces. F2-A2. Malinterpretación de mis palabras, tomándolas como groserías. F3-A3. Problemas de salud por falta de sueño y cuidado. F4-A4. Perdida de comunicación con mi familia por demasiadas preocupaciones académicas.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS (D-O)	ESTRATEGIAS (D-A)
D1. Mal carácter. D2. Ser Nerviosa. D3. Tener poca paciencia. D4. Ser desordenada.	D1-O1. Siendo paciente, enfocándome en lo que deseo. D2-O2. Superando mi problema después de haberlo aceptado. D3-O3. Ser más tolerante y hacer que sobresalga lo bueno de mí. D4-O4. Aceptando mi error y tratar de remediarlo.	D1-A1. Que utilicen mi debilidad (mal carácter) para perjudicarme. D2-A2. Actuando sin primero pensar en consecuencias. D3-A3. Comportándome inapropiadamente cuando las cosas no marchan bien. D4-A4. No poder superar mi debilidad (desorden) al centrarme en asuntos de mayor relevancia.

MATRIZ FODA		
	FORTALEZAS (F) - Conocimiento y experiencia en el sector. - Servicio complementario de servicio de mantenimiento. - Proyección de una buena imagen.	DEBILIDADES (D) - Poca publicidad de su negocio. - Venta de coches únicamente de marca japonesa. - Un único punto de ventas y de servicio de mantenimiento.
OPORTUNIDADES (O) - Aumento del porcentaje de ventas de los coches de la concesión. - Disminución de la tasa de ahorro de las familias. - Ejecución del Programa Prever.	FO Más facilidades para las personas que deseen adquirir un coche; créditos, bajos intereses. Hacer una alianza con el Gobierno para implementar mejor el Programa Prever.	DO Ejecutar el Programa Prever, diversificando marcas de coches y puntos de venta. Uso del marketing directo y referencial para hacerse más conocido.
AMENAZAS (A) - Existencia de una empresa con más presencia en el mercado, como lo es el Corte Inglés. - Tendencia a aumentar el alquiler de coches y no tanto de venta. - Condiciones de exclusividad de los concesionarios.	FA Estudiar bien a la empresa competidora para determinar si es necesario abrir otra sucursal de la concesionaria. Al abrir más concesionarias, brindar diversidad, es decir, ofrecer distintas marcas de carros.	DA Dar mayor espacio promocional al servicio que ellos brindan. Aumentar su oferta de servicio, es decir, no solo dedicarse a las ventas sino estudiar las ventajas de alquilar coches, para luego realizarlo.

MATRIZ DE ACCIONES ESTRATEGICAS		OPORTUNIDADES					AMENAZAS				
		Crecimiento del mercado de productos lácteos	Estabilidad Monetaria y créditos a largo plazo	Crecimiento Económico del Perú.	Desarrollo en tecnología de información y telecomunicaciones	Crecimiento de las exportaciones	Inestabilidad política y social	Corupción y Burocracia del aparato estatal	Depredación del dólar.	Gran competencia en el mercado nacional e internacional	Bajo poder adquisitivo en el Perú
FORTALEZAS	Calidad de los Productos que ofrece	Empresa Gloria Alimentos SA 1.- Mantener el precio y mejorar la calidad 2.- Incrementar el presupuesto de marketing internacional 3.- Incrementar la inversión en productos para exportación 4.- Diseñar nuevos métodos de promoción y marketing 5.- Realizar alianzas estratégicas previa evaluación de la empresa 6.- Implantar un sistema de productos con promoción					1.- Analizar el desenvolvimiento del mercado a fin de establecer productos al mas bajo precio 2.- Orientar la adquisición de productos con promoción a precios al alcance de las personas 3.- Incentivar mediante marketing el consumo de productos nacionales 4.- Analizar el desenvolvimiento del mercado a fin de establecer productos al mas bajo precio 5.- Establecer precios que compitan con productos extranjeros				
	Conocimiento del sector										
	Segmentación del mercado										
	Lanzamiento de nuevos productos económicos										
	Incremento de las marcas corporativas										
DEBILIDADES	Producción de productos perecibles	1.- Realizar estudio para solo producir productos de mayor aceptación en esta población 2.- Orientar la adquisición de sus productos a toda la población mediante marketing 3.- Desarrollar un programa de promoción y marketing para una alta rotación de estos productos 4.- Implementar un sistema de información para dar a conocer promociones de productos al alcance de este sector 5.- Implementar red interactiva entre proveedores y compradores					1.- Reducir el precio a productos de primera necesidad 2.- Promocionar productos al alcance de la población 3.- Implementar sistema de ventas para dar alta rotación a estos productos 4.- Mantener un precio inferior al de productos extranjeros				
	Falta de un Sistema de Información Gerencial integrado										
	No cubre todo el mercado andino y amazónico										