

Análisis DAFO

Y siguiendo el desarrollo de la iniciativa emprendedora, tenemos que tener presente el análisis de los factores internos a los que nos enfrentamos si no también los factores externos (es decir todo lo que influye a la hora de poner en marcha el proyecto empresarial).

Para ello lo mejor es hacer un análisis DAFO. Este análisis es una herramienta sencilla de utilizar y muy potente como mecanismo de análisis de la realidad y de toma de decisiones. Su nombre proviene de las cuatro ideas que centran el análisis: Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.



1. **Análisis externo:** Todo proyecto tiene un entorno en el que se ubica, se mueve y con el que se relaciona. Este entorno va a afectar en todas las decisiones que se tomen y se debe conocer para interactuar con él. En esta fase estudiaremos qué aspectos nos perjudican (amenazas) y cuáles nos resultan beneficiosas (oportunidades).
 - ¿Cuáles son las **oportunidades** que ofrece el entorno y cómo se pueden aprovechar? Las oportunidades hacen referencia a factores externos atractivos y positivos para la iniciativa emprendedora.
 - ¿Qué tipo de **amenazas** hay en el entorno y cómo se pueden evitar o eliminar? Las amenazas hacen referencia a factores externos, más allá

del control de la iniciativa emprendedora, y que pueden poner en riesgo la consecución de los objetivos propuestos.

2. **Análisis interno:** Ahora miraremos hacia dentro de la idea emprendedora cuáles son esos aspectos concretos y cercanos que hacen de este negocio una fortaleza (fortalezas), y cuáles son sus puntos débiles (debilidades).

- ¿Cuáles son las **fortalezas** de la iniciativa emprendedora y cómo se pueden potenciar? Las fortalezas hacen referencia a atributos propios del iniciativa emprendedora de marcado signo positivo.
- ¿Cuáles son las **debilidades** del iniciativa emprendedora y cómo se pueden limitar o eliminar? Las debilidades hacen referencia a rasgos que aunque están bajo el control del iniciativa emprendedora limitan su capacidad para alcanzar los objetivos deseados.....

Factores del análisis interno

Producción: Aspectos como los costes de producción, el punto de equilibrio y, por supuesto, la capacidad productiva.

Recursos Humanos y Organización: La formación y productividad de tu personal, los procesos de selección y retención del talento, así como el organigrama y la cultura empresarial.

Finanzas y Patrimonio: Los ratios financieros y cualquier bien tangible o intangible que sea susceptible de valoración económica. En ese sentido, por ejemplo, es tan importante el nivel endeudamiento que tenga tu empresa, como la importancia de su marca o el valor de las patentes en propiedad.

Marketing y Distribución: El posicionamiento de tus productos y servicios dentro del mercado, así como los canales de promoción y distribución sobre los que tu empresa tenga control directo.

Factores del análisis externo

Mercado y Clientela: El público objetivo al que se destinan tus productos o servicios, incluyendo aspectos como el volumen del mercado y la evolución de la demanda.

Sector y Competencia: Las tendencias y características dentro de tu propio sector, entre las que destacan los productos de la competencia, su política de precios, sus canales de distribución o su mix de marketing.

Entorno: Todos aquellos factores económicos, sociales, políticos, geográficos, tecnológicos o ambientales que puedan influir directa o indirectamente en el desarrollo de tu negocio.

Consejos para hacer un análisis DAFO:

- Intenta ser realista. No merece la pena autoengañarse.
- Define con claridad el objetivo en relación con el cual se realiza el análisis DAFO. Eso ayudará tanto al análisis como a la toma de decisiones.
- ¿Tienes problemas localizando tus fortalezas y tus debilidades? Haz un listado con las características fundamentales de tu iniciativa emprendedora y probablemente encuentres ahí tus fortalezas y debilidades.
- Piensa también en cuáles son las debilidades y fortalezas que otros ven en ti (padres, administración, compañeros y compañeras de otros iniciativa emprendedoras); quizás no sean totalmente ajustadas pero pueden darte pistas para el análisis. Incluso podrías considerar la participación de padres y madres en el análisis DAFO, o que el AMPA realice su propio análisis.
- Para localizar oportunidades puedes intentar pensar cuáles son las fortalezas de tu iniciativa emprendedora y si éstas conducen a alguna oportunidad, o bien si eliminando o reduciendo alguna debilidad se abren nuevas oportunidades en el futuro.
- A veces puede ser útil comenzar por los aspectos negativos (debilidades - amenazas) para intentar posteriormente convertirlos en positivos o para encontrar formas de minimizarlos (fortalezas - oportunidades).
- Comienza por una lluvia de ideas pero acaba el análisis priorizando cada factor como paso previo al diseño de estrategias de trabajo.

El DAFO no es una predicción sobre el futuro basado en el pasado o el presente; es simplemente un análisis para ayudarnos a definir estrategias de trabajo, que tendrán que ser posteriormente evaluadas.

Análisis DAFO comparado

Si quieres tener una visión realmente completa de la realidad de tu negocio, una de las mejores técnicas es llevar a cabo un análisis DAFO de los principales agentes de la competencia. De esa manera, es mucho más fácil percatarse de que, por ejemplo, algunas supuestas fortalezas de tu negocio no son tan relevantes, pues los principales competidores también cuentan con ellas. Lo mismo puede extrapolarse del resto de ámbitos de la matriz DAFO. **Al llevar a cabo un análisis comparado es mucho más fácil percatarse de los factores realmente relevantes.**

Valora las distintas estrategias posibles

Como resultado del informe que obtengas de tu DAFO, deberías estar en condiciones de establecer diversas estrategias que te permitan sacar el máximo partido de las circunstancias de tu empresa. La mayor parte de las estrategias a implementar pueden resumirse en:

Supervivencia: Las cuales se centran en afrontar las amenazas, evitando que las debilidades aumenten.

Defensa: Su objetivo es preservar las fortalezas propias de tu negocio y afrontar las amenazas que presente el mercado.

Posicionamiento: En este caso se hace todo lo posible por exprimir al máximo las fortalezas, aprovechando cuantas oportunidades ofrezca el mercado.

Reorientación: En ocasiones resulta necesario cambiar de rumbo, y para ello has de sacar partido de las oportunidades que surjan y corregir así las debilidades intrínsecas de tu negocio.