

Escuela Técnico Obrero Argentino

Guía Pedagógica Nº 6

Nivel Secundario – Ciclo Orientado

Área curricular: Relaciones Humanas

Curso: 7º año 1º división

Turno: Tarde

Docentes: Carmona Mariela – Martín María

Mail: profemcarmona@gmail.com

Tema: Empresa: contexto y análisis FODA

Contenidos: Contexto de la empresa, variables. Análisis FODA: concepto y variables

Objetivos:

- Identificar el contexto de una empresa.
- Analizar la importancia del análisis FODA para una empresa
- Reconocer las variables internas y externas de una empresa u organización.

Capacidades a desarrollar

- Comprensión Lectora
- Producción escrita
- Compromiso y responsabilidad.
- Resolución de problemas

CONTEXTO O ENTORNO DE LA EMPRESA

El entorno es lo que rodea a la empresa y la afecta de alguna manera. Encontramos variables directas e indirectas.

El entorno: Variables directas.

Son aquellas que tienen un impacto inmediato sobre la empresa. Existen tres variables directas: Competencia, consumidores y proveedores.

El entorno: variables indirectas

Son aquellas que tienen un impacto sobre el funcionamiento de la empresa, pero que no es tan inmediato, algunas de estas variables pueden ser: la tecnología, la política, las leyes, las pautas culturales, sociales, los aspectos internacionales, etc.

ANÁLISIS FODA

Permite una rápida apreciación de la situación de una empresa, en relación a su ambiente externo e interno.

Cuando se implementa un análisis FODA dentro de una organización tiene como fin reconocer, en principio, los componentes internos y externos que afectan tanto de manera positiva como negativa a la organización como un todo, y que puede ayudar también para definir como los elementos pueden facilitar o retrasar el cumplimiento de metas preestablecidas.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. De estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio, las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

Esta técnica es utilizada por los niveles directivos, para reunir información a efectos de establecer Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) de la situación que se está analizando. No obstante, puede ser usado por todos los niveles de la organización y en diferentes áreas tales como producción, recursos humanos, comercialización, financiera, etc.

MATRIZ FODA	
FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
FACTORES CONTROLABLES	FACTORES NO CONTROLABLES

➤ **Oportunidades y amenazas:** estas se pueden presentar en un futuro y se deben identificar a tiempo para poder hacerles frente de una manera eficiente. Son generadas por variables del entorno, que son ajenas a la empresa y pueden producir efectos no deseados.

■ **Oportunidades:** son todos aquellos hechos del medio ambiente externo que, de presentarse, facilitarían el logro de los objetivos. Puede ser de tipo social, económico, político, tecnológico, etc.

■ **Amenazas:** son aquellos aspectos del ambiente externo que pueden llegar a construir un peligro para el logro de los objetivos, están compuestas por condiciones duras que pueden afectar el desenvolvimiento de la empresa, hasta el caso extremo de su desaparición. Entre las amenazas podemos mencionar: la irrupción de una nueva empresa de mayor poder económico financiero y la posibilidad cierta de apoderarse de los clientes, alterando así la macha de los negocios, falta de aceptación del producto o servicio brindado por la empresa, competencia, rivalidad.

➤ **Fortalezas y debilidades:** permite estudiar a la empresa puertas adentro y distinguir la relación con la competencia. Son las características que posee la empresa en su ambiente interno que van a influir a la hora de plantear las estrategias.

- **Fortalezas:** son los elementos o características de la empresa que la diferencian en forma positiva al compararse con otras, y en consecuencia potencian las posibilidades de crecimiento y desarrollo. Como ejemplos de fortalezas podemos citar: objetivos claros y realizables, constitución adecuada, capacitación obtenida, motivación, seguridad, conocimientos, etc.
- **Debilidades:** son todas aquellas actividades que se realizan con bajo grado de eficiencia, es decir falencias sobre las cuales será necesario actuar rápidamente para no lamentar consecuencias. Son consideradas factores negativos internos que se convierten en obstáculos para la obtención de las metas u objetivos propuestos. Se debe tener en cuenta que las debilidades son la puerta de entrada de las amenazas. Como ejemplo de debilidades podemos citar: carencia de objetivos, falta de motivación, mal manejo de recursos, falta de capacitación.

Finalidad del análisis FODA

El fin de la confección de este tipo de análisis consiste en:

- ▼ Revelar información suficiente para poder tomar decisiones
- ▼ Obtener datos para plantear metas concretas y realizables.
- ▼ Reconocer los recursos propios y los que puede obtener del exterior.
- ▼ Conocer las ventajas y desventajas de las distintas alternativas posibles.
- ▼ Determinar un marco para la definición de prioridades.

ACTIVIDADES: todas las actividades se realizan en el cuaderno.

1) Analice el siguiente caso:

En el caso de una pequeña empresa dedicada a la venta de productos alimenticios cerca de la cual se va instalar un hipermercado. ¿Cuáles son las oportunidades con la que cuenta? ¿Y las amenazas?

2) Clasifica si las frases son consideradas oportunidades o amenazas para una empresa

- ▽ Si aumenta el valor del dólar y la empresa tiene posibilidades de aumentar el número de exportaciones
- ▽ El gobierno decide eliminar algún impuesto que cobra a las empresas.
- ▽ Aumenta el número de productos que entran al país a bajo precio.

3) Cuáles son las fortalezas y debilidades con las que cuenta la empresa Direct TV con respecto a la empresa Supercanal.

4) Clasifica si las siguientes frases son fortalezas y debilidades que posee una empresa.

- ▽ Productos de baja calidad
- ▽ Buena ubicación geográfica
- ▽ Personal capacitado
- ▽ Máquinas obsoletas
- ▽ Personal con poca experiencia
- ▽ Ofrecimiento de un servicio a un buen precio

5) Análisis de casos. Lea el siguiente ejemplo de la Empresa SUBWAY y aplique el análisis FODA, determinando fortalezas, oportunidades, debilidades.



SUBWAY

Subway® es una empresa americana que nace en el verano del año 1965 gracias a la iniciativa de Fred DeLuca, un joven de 17 años que quería pagarse sus estudios universitarios. Tras establecer contacto con un amigo de la familia, el Doctor Peter Buck, surgió la idea de abrir una tienda de bocadillos. Después de estudiarlo, ambos se asociaron y un mes después abrieron su primera tienda de bocadillos en Bridgeport, Connecticut, con una inversión de 1.000 dólares.

Una vez probado el éxito del negocio, en 1974 decidieron comenzar la expansión a través del sistema de franquicias.

En nuestro país, Subway® está presente con una red de más de 50 franquicias y su objetivo es comenzar un fuerte plan de expansión que le llevará a alcanzar 450 restaurantes en el año 2020. El desarrollo empresarial nacional está dirigido por Stella Moskis, directora general de expansión de la enseña para España, Portugal, Grecia, Italia y Gibraltar.

SUBWAY intenta ofrecer la mejor opción en comida rápida, con propuestas muy ricas, sanas y siempre frescas. Con panes variados y recién horneados, los mejores ingredientes y la posibilidad de que cada cliente tenga su sub como realmente le gusta. Por esto, todos los sándwiches se hacen en el momento frente al cliente.

El mismo no cuenta con un lugar para niños y tiene demoras en la entrega, ya que tiene poco personal, que hace que el servicio sea lento cuando se juntan varios clientes

Director: Jorge Grosso