

| | PUNTOS FUERTES | | OPORTUNIDADES |
|-----------|----------------|-----------|---------------|
| F1 | | O1 | |
| F2 | | O2 | |
| F3 | | O3 | |
| F4 | | O4 | |
| F5 | | O5 | |
| F6 | | O6 | |
| | PUNTOS DEBILES | | AMENAZAS |
| D1 | | A1 | |
| D2 | | A2 | |
| D3 | | A3 | |
| D4 | | A4 | |
| D5 | | A5 | |
| D6 | | A6 | |

TABLA 1

| | | | | |
|--|----------|-------|----------|-------|
| ELABORADO | REVISADO | FECHA | APROBADO | FECHA |
| www.GuiadelaCalidad.com | | | | |



CODIGO: E4_D06

Trabajando DAFO

FASE

Diagnóstico Nivel 3

PAG

VERSION

FECHA

| | O1 | O2 | O3 | O4 | O5 | | A1 | A2 | A3 | A4 | A5 | | total |
|-------|----|----|----|----|----|-------|----|----|----|----|----|-------|-------|
| F1 | | | | | | | | | | | | | |
| F2 | | | | | | | | | | | | | |
| F3 | | | | | | | | | | | | | |
| F4 | | | | | | | | | | | | | |
| F5 | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | 1 | | | | | | 2 | F 1+2 |
| D1 | | | | | | | | | | | | | |
| D2 | | | | | | | | | | | | | |
| D3 | | | | | | | | | | | | | |
| D4 | | | | | | | | | | | | | |
| D5 | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | 3 | | | | | | 4 | D 3+4 |
| total | | | | | | O 1+3 | | | | | | A 2+4 | |

CONCLUSIONES

| | |
|---|--|
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |
| 5 | |
| 6 | |

TABLA 2

| | | | | |
|--|----------|-------|----------|-------|
| ELABORADO | REVISADO | FECHA | APROBADO | FECHA |
| www.GuiadelaCalidad.com | | | | |

| | | FORTALEZAS | | DEBILIDADES | |
|---------------|--|---|--|---|--|
| | | 1 | | 1 | |
| | | 2 | | 2 | |
| | | 3 | | 3 | |
| | | 4 | | 4 | |
| | | 5 | | 5 | |
| OPORTUNIDADES | | ESTRATEGIAS (FO) | | ESTRATEGIAS (DO) | |
| 1 | | 1 | | 1 | |
| 2 | | 2 | | 2 | |
| 3 | | 3 | | 3 | |
| 4 | | 4 | | 4 | |
| 5 | | Uso de Fortalezas para aprovechar Oportunidades | | Vencer Debilidades aprovechando Oportunidades | |
| AMENAZAS | | ESTRATEGIAS (FA) | | ESTRATEGIAS (DA) | |
| 1 | | 1 | | 1 | |
| 2 | | 2 | | 2 | |
| 3 | | 3 | | 3 | |
| 4 | | 4 | | 4 | |
| 5 | | Usar Fortalezas para evitar Amenazas | | Reducir al mínimo Debilidades y evitar Amenazas | |

TABLA 3

| | | | | |
|--|----------|-------|----------|-------|
| ELABORADO | REVISADO | FECHA | APROBADO | FECHA |
| www.GuiadelaCalidad.com | | | | |

| FACTORES INTERNOS | | D | A | F | O | FACTORES EXTERNOS | |
|---------------------------|---|---|---|---|---|--|----------------------------|
| Orientation | Actividad principal que tiene y tendrá la empresa | | | | | Empresas que se dedican a la misma actividad y se dirigen al mismo cliente | Competencia |
| Know-How | El "saber hacer", la experiencia. | | | | | Situación actual de mercado y como afectan los indicadores económicos | Coyuntura |
| Objetivos | Expectativas reales de lo que pretendemos conseguir en el corto y medio plazo | | | | | Usos y costumbres de nuestros clientes que motiven a "comprar en la empresa" | Hábitos compra |
| Equipo profesional | Grado de calificación con relación a tareas y actividades | | | | | Definen aquellos que pudieran ser nuestros clientes | Mercado potencial |
| Productos | Lo que vendemos a terceros con objeto de obtener beneficios | | | | | Cambios tecnológicos que afectan a nuestro proyecto | Innovaciones |
| Rec. Informáticos | Necesarios para la actividad | | | | | Si somos conocidos como Empresa y que sugerimos a nuestros clientes | Imagen marca |
| Rec. Económicos | Disponibilidad para cubrir necesidades | | | | | Forma en que influyen en nuestras decisiones y modifican o alteran servicios | Proveedores |
| Rec. Financieros | Capacidad para captar recursos de terceros | | | | | Forma en que nos afectan las leyes actuales | Legislación Vigente |
| Estructura | Organización y responsabilidad de cada uno | | | | | Como nos afecta la evolución de la Coyuntura en el corto medio plazo | Tend.económica |
| Dinámica | Procesos, funciones que permiten el desarrollo de la actividad | | | | | Cambios que se prevén se producirán en las costumbres a corto medio plazo | Tend. Social |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

TABLA 4

| | | | | |
|--|----------|-------|----------|-------|
| ELABORADO | REVISADO | FECHA | APROBADO | FECHA |
| www.GuiadelaCalidad.com | | | | |

| FACTORES INTERNOS | | | | | FACTORES EXTERNOS | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------|---|---|---|--------------------|-------------------|---|---|----|----|---|---|---|---------------------|---|---|---|----|--|
| 10 | 6 | 2 | 0 | CONCEPTO | 0 | 2 | 6 | 10 | 10 | 6 | 2 | 0 | CONCEPTO | 0 | 2 | 6 | 10 | |
| | | | | Orientation | | | | | | | | | Competencia | | | | | |
| | | | | Know-How | | | | | | | | | Coyuntura | | | | | |
| | | | | Objetivos | | | | | | | | | Hábitos compra | | | | | |
| | | | | Equipo profesional | | | | | | | | | Mercado potencial | | | | | |
| | | | | Productos | | | | | | | | | Innovaciones | | | | | |
| | | | | Rec. Informáticos | | | | | | | | | Imagen marca | | | | | |
| | | | | Rec. Económicos | | | | | | | | | Proveedores | | | | | |
| | | | | Rec. Financieros | | | | | | | | | Legislación Vigente | | | | | |
| | | | | Estructura | | | | | | | | | Tend.económica | | | | | |
| | | | | Dinámica | | | | | | | | | Tend. Social | | | | | |



TABLA 5

| | | | | |
|--|----------|-------|----------|-------|
| ELABORADO | REVISADO | FECHA | APROBADO | FECHA |
| www.GuiadelaCalidad.com | | | | |


| | | | |
|--|-----------------------|----------------------------|--------------|
|  | CODIGO: E4_D06 | FASE | PAG |
| | Trabajando DAFO | Diagnóstico Nivel 3 | |
| | | VERSION | FECHA |
| | | | |

TABLA 2

Cuadrante 1 OFENSIVO

Potenciar Fortalezas para aprovechar Oportunidades

Cuadrante 2 DEFENSIVO

Potenciar las Fortalezas para minimizar las Amenazas

Cuadrante 3 ADAPTATIVO

Superar las Debilidades para aprovechar las Oportunidades

Cuadrante 4 SUPERVIVENCIA

Superar las Debilidades para minimizar las Amenazas

TABLA 3

Estimación de por donde deben ir nuestras estrategias y objetivos.

CONSEJOS

Es importante que este análisis aunque está dentro del ámbito del Equipo de Planificación se efectúe de **manera participativa** incorporando de manera representativa pluralidad de puntos de vista. Esta es la forma de que el análisis sea lo más completo posible y sobre que la **posterior definición de objetivos** se realice sobre bases de consenso e identificación con ellos.

Importante abordar ordenadamente el proceso, de forma que se discute a fondo cada una de las dimensiones por separado

TABLA 4 y 5

- Tratamos de definir varios conceptos clasificados como:
Factores Internos (modificables por la empresa)
Factores externos (No modificables por la empresa)
- Los consideramos como:
Debilidad – Fortaleza factores internos
Oportunidad – Amenaza factores externos
- Les damos una valoración de 0 a 10
- Cada concepto solo puede considerarse como una cosa
Si es debilidad no puede ser Fortaleza.
Si se produce contradicción es necesario dividir ese concepto en dos
- Los conceptos ofrecidos pueden no ser válidos para su empresa
Su empresa puede definir los conceptos que sean de su interés
- Rellenamos la tabla 2 con estos datos

| | | | | |
|--|----------|-------|----------|-------|
| ELABORADO | REVISADO | FECHA | APROBADO | FECHA |
| www.GuiadelaCalidad.com | | | | |