

9.3. DAFO

Tabla 9.17
9.3. Factores externos
9.3.1. Oportunidades

OPORTUNIDADES	Posib	Impor	Valor	Orden
Nuevo tipo de comercio entre empresas.	3	3	3	
Implantación en USA y América Latina con gran éxito y gran crecimiento.	4	1	2.2	
Integración de las nuevas aplicaciones de Internet para el uso interno de la empresa, esto implica flujos de información y no físicos.	5	4	4.4	2º
Ahorro en publicidad.	3	3	3	
Desaparece la necesidad de grandes departamentos de compras.	3	4	3.6	6º
Las transacciones se realizan ON-LINE y con bajo coste.	3	5	4.2	3º
Existencia de empresas generadoras de portales que ofrecen los servicios de integración necesarios para las empresas que decidan iniciarse en B2B y no tengan departamentos especializados.	5	3	3.8	5º
Fusión de procesos de negocios, aplicaciones empresariales y estructura organizacional	4	5	4.8	1º
Reducir el tiempo necesario para acceder al producto.	4	4	4	4º
Optimización de la cadena de suministros.	2	3	2.6	
Reducción burocrática de un pedido.	2	3	2.6	
Crecimiento de la economía en España.	2	3	2.6	

Posib: posibilidad de (0 a 5) de que se dé esa oportunidad.

Impor: Importancia de que se produzca esa oportunidad.

Valor: Posibilidad * 0.4 + importancia * 0.6 (proporciones que se han asignado, ver página 74).

Orden: Resultado de ordenar por “valor”.



Tabla 9.18
9.3. Factores externos
9.3.2. Amenazas

AMENAZAS	Posib	Impor	Valor	Orden
Poca participación en portales de las empresas que nos interesan.	3	4	3.6	3 ^o
Problemas de logísticas de las empresas integradas.	2	3	2.6	5 ^o
Los datos que nos dan las consultoras para los años consecutivos pueden no ser muy fiables por falta de datos históricos.	2	4	3.2	4 ^o
Las PYMES no están preparadas para este nuevo comercio.	3	5	4.2	2 ^o
Las grandes empresas absorban la mayor parte de este tipo de comercio.	5	4	4.4	1 ^o
Aumento de grandes superficies en la zona.	2	2	2	
Aumento del poder adquisitivo de los clientes.	2	2	2	
Desatender a los clientes particulares por no estar integrados en el mundo de Internet.	1	3	2.2	6 ^o

Posib: posibilidad de (0 a 5) de que se dé esa amenaza.

Impor: Importancia de que se produzca esa amenaza.

Valor: Posibilidad * 0.4 + importancia * 0.6 (proporciones que se han asignado, ver página 74).

Orden: Resultado de ordenar por "valor".



Tabla 9.19
9.3. Factores internos
9.3.3. Fortalezas

FORTALEZAS	Impor	Gr.Imp	Valor	Orden
Existencias de un plan global para gestionar los recursos.	5	4	4.8	1º
Existencia de presupuestos anuales.	4	4	4	3º
Empresa totalmente informatizada.	4	4	4	5º
Operarios con conocimientos informáticos al menos al nivel de usuarios.	3	4	3.4	
Conexión y comunicación con empresas del extranjero.	3	3	3	
Capacidad de almacén grande.	2	4	2.8	
Instalaciones conjuntas con otros sectores del negocio.	3	4	3.4	
Personal administrativo compartido.	3	3	3	
Coexisten empleados jóvenes y empleados con experiencia.	3	3	3	
Revisión mensual de los objetivos y de los presupuestos.	5	4	4.6	2º
Seguimiento mensual de los grandes clientes.	4	4	4	4º
Existe una buena relación entre los empleados y de éstos con sus superiores fomentada por la empresa.	3	4	3.4	6º
Buena relación con los proveedores.	3	3	3	

Impor: Importancia de cumplimiento de una fortaleza, de (0 a 5)

Gr. Imp: Grado de implantación de una fortaleza de (0 a 5)

Valor: Importancia* 0.6 + Grado de implantación * 0.4 (proporciones que se han asignado, ver página 75).

Orden: Resultado de ordenar por “valor”.



Tabla 9.20
9.3. Factores internos
9.3.4. Debilidades

DEBILIDADES	Impor	Gr.Im	Valor	Orden
Localización geográfica.	3	2	2.6	
Problemas de liquidez por concesión de créditos a clientes en plazos superiores a 120 días.	4	4	4	3º
Red de distribución desorganizada.	3	3	3	
Rotación del inventario menor de la prevista.	4	3	3.6	5º
Tiempos de decisión y puesta en marcha muy superior al deseado.	5	4	4.6	1º
Empresa de origen familiar.	1	4	2.2	
Conjunto de varios negocios bajo una misma empresa.	2	2	2	
Los sistemas de planificación son difíciles de seguir por la diversidad de los productos.	4	5	4.4	2º
Se ha dado poca importancia, hasta hace unos años, al material publicitario.	3	2	2.6	
El número de operarios está muy ajustado con la carga de trabajo.	3	3	3	6º
No se analiza suficientemente la información sobre la competencia.	4	4	4	4º

Impor: Importancia de cumplimiento de una debilidad, de (0 a 5)

Gr. Imp: Grado de implantación de una debilidad de (0 a 5)

Valor: Importancia * 0.6 + Grado de implantación * 0.4 (proporciones que se han asignado, ver página 75).

Orden: Resultado de ordenar por “valor”.



9.3.1. Matriz DAFO

Tabla 9.21
9.3. MATRIZ DE ANÁLISIS DAFO.

	Oportunidades							Amenazas						
	Fusión de procesos de negocios, aplicaciones empresariales y estructura organizacional.	Integración de las nuevas aplicaciones de Internet para uso interno de la empresa, esto implica flujos de información y no físicos.	Existencia de empresas generadoras de portales que ofrecen los servicios de integración necesarios para las empresas que decidan iniciarse B2B y no tengan departamentos especializados.	Las transacciones se realizan ON-LINE y con bajo coste.	Desaparece la necesidad de grandes departamentos de compras.	Reducir el tiempo necesario para acceder al producto.		Las grandes empresas aborvan la mayor parte de este tipo de comercio.	Las PYMES no están preparadas para este nuevo comercio.	Poca participación en portales de las empresas que nos interesan.	Los datos que nos dan las consultoras para los años consecutivos pueden no ser muy fiables por falta de datos históricos.	Problemas de logísticas de las empresas integradas.	Desatender a los clientes particulares por no estar integrados en el mundo de Internet.	
Fortalezas														
Existencia de un plan global para gestionar los recursos.	+	+	=	=	=	+	=	=	=	=	=	=	=	
Revisión mensual de los objetivos y de los presupuestos.	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	+	=	
Existencia de presupuestos anuales.	=	+	=	=	+	=	=	=	=	=	=	=	=	
Seguimiento mensual de los grandes clientes.	+	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	+	+	
Empresa totalmente informatizada.	+	+	=	+	+	+	=	+	=	=	=	=	=	
Existe una buena relación entre los empleados y de éstos con sus superiores fomentada por la empresa.	+	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	
Debilidades														
Tiempos de decisión y puesta en marcha muy superior al deseado.	-	-	=	=	=	-	-	-	=	=	=	=	=	
Sistemas informáticos de control de stock desactualizados.	-	=	=	=	=	-	=	=	-	=	=	-	-	
Problemas de liquidez por concesión de créditos a clientes en plazos superiores a 120 días.	=	=	=	=	=	=	-	=	=	=	=	-	=	
No se analiza suficientemente la información sobre la competencia.	-	-	=	=	=	=	-	=	=	=	=	-	=	
Rotación del inventario menor de la prevista.	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	
El número de operarios está muy ajustado con la carga de trabajo.	-	-	+	=	-	-	=	=	=	=	=	=	=	
Resultados	0	0	1	1	1	-1		-3	0	-1	0	-1	0	



RESUMEN DEL DAFO.

De la matriz del DAFO se deduce:

- Para las columnas de oportunidades se tiene un valor negativo, por lo que existe un problema estratégico para aprovechar estas oportunidades del mercado. Ahora bien, existen dos columnas en las que se debería actuar sobre las fortalezas y debilidades internas para obtener las ventajas que pueden proporcionar dichas oportunidades.

- Para las columnas de amenazas, se tienen unas en las que no hace falta actuar estratégicamente porque su valor es negativo, y por ello no afecta. Por el contrario existen otras en las que el valor cero dice que las fortalezas y debilidades contrarrestan esta amenaza, por lo que aún no supone un problema, pero hay que tener mucho cuidado y controlar que no se desvíen.

