

HOJA DE TRABAJO Nº 1:**Ejercicio: Resumen de análisis Puntos Fuertes – Puntos Débiles**

Se realiza el análisis de los factores comentados y se hace una valoración con la siguiente tabla:

*DEFINICIÓN DE LOS PUNTOS FUERTES Y DÉBILES	
-Visión de la empresa	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Misión empresa	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Cultura	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Análisis Económico-financiero	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Análisis Recursos operacionales	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Organización	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Personas	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Estructura Marketing	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
*PRODUCTO	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
*PRECIO	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
*DISTRIBUCIÓN	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
*COMUNICACIÓN	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Total Quality Management	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Servicio y atención	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Imagen	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Información	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Comunicación interna	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Innovación y tecnología	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Sistemas informáticos	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +

Después se valoran estos factores en función de 3 criterios:

*En si misma

*Frente al sector (clientes- competencia)

*Frente al líder del sector (si la empresa no lo es)

Definir quién es tu competidor. Se han de estudiar a fondo las ventajas competitivas que son defendibles en el tiempo y que pueden ser acreditadas.

¿Cuáles son los PUNTOS FUERTES y los PUNTOS DÉBILES?

PUNTOS FUERTES son ventajas competitivas que la empresa posee pero bajo 3 supuestos:

- Que el mercado las valore como tales
- Que no sean coyunturales
- Que se dispongan de los recursos necesarios para mantenerlas y a ser posible acrecentarlas.

PUNTOS DÉBILES son debilidades de la empresa y por donde los competidores atacan, por ello hay que:

- *Priorizarlos por su trascendencia
- *Definir líneas de actuación para eliminarlos
- *Tener recursos necesarios para conseguir lo anterior

Tener en cuenta que siempre atacamos a las DEBILIDADES.

Nuestros PUNTOS DÉBILES son por dónde nos atacan los competidores.

Frente a los PUNTOS DÉBILES, PUNTOS FUERTES. ¿Qué haríamos?, ¿Qué decisión tomaríamos?. Hacer nuestra proposición.

EJEMPLO DE PUNTOS FUERTES-PUNTOS DÉBILES

	PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
Producción	PRODUCTIVIDAD ALTA	RETRASOS FRENTE AL SECTOR
Compras	APTITUD	-----
Personas	-----	DÉFICITS DE GESTIÓN
Marketing+Ventas	BUENA RED	DÉFICITS INVESTITIVO MERCADO
Investigación y Desarrollo	EXCELENTE	-----
Mantenimiento	-----	DEFICITARIO
Instalaciones	UBICACIÓN EXCELENTE	ALTO COSTE ARRENDAMIENTO
Información	EXCELENTE	-----
Finanzas	BUEN FLUJO DE CAJA	DEUDA EXCESIVA

Ejemplo de Análisis Puntos Fuertes – Puntos Débiles

PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
Reconocimiento por sector profesional	Elevado endeudamiento
Muchos premios avalan la calidad	Falta comunicación en período mucho trabajo
Departamento propio de I+D+I	Deficiente logística y elevada rotación en el almacén
Amplio catálogo y surtido	Roturas y mal servicio logístico
Crecimientos elevados y continuos	Muchas referencias con baja rotación
Nuevas instalaciones, maquinaria y sistema informático	Ausencia norma ISO
Buena imagen de consumidores y Sector	Red comercial elevada edad y poco profesionalizada.
Excelentes campañas de marketing	Sistema informático acceso información
Sistema gestión precios competencia y acceso consulta	Ausencia estudios mercado
Entrada nuevas personas tituladas	Precios en algunas zonas
Tablones sugerencias	Falta de política comercial por zonas
Publicaciones	Crecimiento rápido con problemas para adaptación departamentos
Posicionamiento en el mercado	Falta previsión ventas y compras homogénea

Ahora te toca a ti:

*DEFINICIÓN DE LOS PUNTOS FUERTES Y DÉBILES

-Visión de la empresa	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Misión empresa	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Cultura	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Análisis Económico-financiero	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Análisis Recursos operacionales	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Organización	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Personas	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Estructura Marketing	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
*PRODUCTO	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
*PRECIO	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
*DISTRIBUCIÓN	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
*COMUNICACIÓN	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Total Quality Management	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Servicio y atención	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Imagen	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Información	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Comunicación interna	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Innovación y tecnología	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
-Sistemas informáticos	- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +

Ejemplo de Análisis Puntos Fuertes – Puntos Débiles

PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES