



### 3 sencillos pasos para crear un análisis DAFO para tu empresa

En los negocios, comprender tu posición y planificar el futuro son claves para el éxito. Una herramienta de eficacia probada que puede ayudarte a conseguirlo es el análisis **DAFO**. **DAFO** son las siglas de **Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades**, y ofrece una forma detallada pero sencilla de evaluar tu empresa, tanto interna como

#### 1. Comprender y preparar tu análisis DAFO

El primer paso para realizar un análisis **DAFO** es entender de qué se trata. Las **Fortalezas y Debilidades** refieren a factores internos de tu empresa, cosas sobre las que tienes control. Las **Oportunidades y Amenazas**, por su parte, son factores externos: Elementos ajenos a la empresa que pueden afectar a sus operaciones, pero sobre los que no tienes control.

#### 2. Realiza tu análisis DAFO

Supongamos que dispones de un pequeño equipo que puede ayudarte a identificar cada uno de los componentes del **DAFO**. Empieza por los puntos fuertes. Piensa en lo que da a tu empresa una ventaja competitiva. Esto podría ser cualquier cosa, desde una reputación estelar, personal dedicado, a productos o servicios únicos.

Identifica tus puntos débiles. Son áreas en las que tu empresa podría mejorar. No se trata de ser negativo, sino de conocer las áreas de crecimiento.

Asimismo, identifica las oportunidades para tu empresa. Podría tratarse de tendencias emergentes, cambios en el mercado o avances tecnológicos que su empresa podría aprovechar. Recuerda que se trata de factores externos que podrían beneficiar a tu empresa.

Por último, identifica las amenazas potenciales para tu empresa. Puede tratarse de nuevos competidores, cambios en la normativa o volatilidad económica. Identificar las amenazas consiste en estar preparado para los retos futuros.

### 3. Visualiza y aplica el análisis DAFO

Una vez realizado el análisis **DAFO**, es hora de aplicarlo. El verdadero valor reside en utilizar este análisis para orientar tu planificación estratégica. Por ejemplo, podrías potenciar tus puntos fuertes para aprovechar las oportunidades o elaborar un plan para mejorar tus puntos débiles y mitigar las amenazas potenciales.

Ilustrémoslo con un ejemplo. Imaginemos una pequeña empresa de catering especializada en cocina local y ecológica. Sus puntos fuertes podrían ser un chef con talento y una reputación de excelente servicio al cliente. Sus puntos débiles podrían ser un equipo pequeño que limita la escala de los eventos que pueden organizar. Las oportunidades podrían ser una tendencia creciente hacia la comida ecológica en su ciudad, mientras que las amenazas podrían ser la llegada de una empresa de catering más grande a su zona.

La empresa podría aprovechar sus puntos fuertes promocionando su oferta gastronómica única y su excepcional servicio para aprovechar la creciente tendencia de la comida ecológica. Podrían abordar sus puntos débiles contratando más personal o asociándose con un chef autónomo. Para contrarrestar la amenaza de competidores más grandes, podrían centrarse en establecer relaciones sólidas con empresas locales, organizadores de eventos y locales. Apuntarse a un Grupo de BNI sería una buena forma de conocer a clientes potenciales y socios de referencia.

A medida que cambia el entorno de tu empresa, tu análisis **DAFO** debe adaptarse en consecuencia. Una reevaluación periódica te permitirá anticiparte a los cambios y ajustar tus estrategias en función de las necesidades. Te sugerimos que revises tu análisis **DAFO** cada seis meses.