

## CASOS DE ÉXITO Y TENDENCIAS PARA EL COMERCIO EN 2020

NUEVAS EMPRESAS

Estos son algunos de los nuevos casos de éxito dentro del ámbito empresarial que te serán útiles para conocer y estar al día de las últimas tendencias del mercado.

### VEHÍCULO ELÉCTRICO

Tecnología desarrollada por Frenetic, una startup surgida en el seno de la UPM y especializada en el diseño de elementos magnéticos orientada, inicialmente, al sector de la automoción.

[Quiero saber más>>](#)

### CIUDADES INTELIGENTES

HOPU es una empresa orientada al desarrollo de soluciones para las ciudades inteligentes que se apoyan en IoT y AI. Coloca a las personas en el centro de la ecuación y aporta soluciones basadas en evidencias.

[Quiero saber más>>](#)

### TENDENCIAS 2020

En el camino hacia la digitalización que han iniciado muchos comercios, este año se impondrán unas tecnologías clave para aprovechar las ventajas de la gestión de datos de forma inteligente.

[Quiero saber más>>](#)

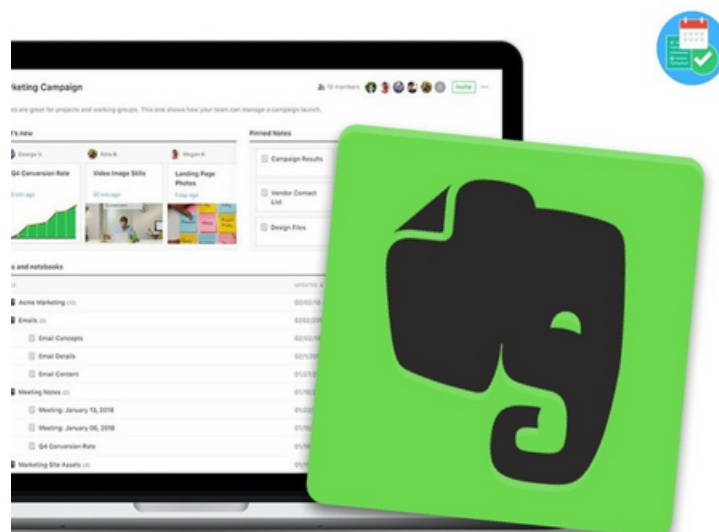
## EVERNOTE O CÓMO GUARDAR Y COMPARTIR INFORMACIÓN DE FORMA SEGURA

### HERRAMIENTAS

Toma notas. Mantén un diario. Captura cualquier cosa de la web. **Evernote** te permite guardar y compartir información de forma rápida y segura.

**Funciones:** un botón para guardar directamente desde una web, buscador de texto y documentos, plantillas, escaneo de documentos, sincronización de notas y libretas y etiquetas para organizarte mejor.

App disponible para iOS y Android.



# LA IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS DAFO PARA EL FUTURO DE TU EMPRESA

## ESTRATEGIA EMPRESARIAL

El **DAFO** (iniciales de **Deb**ilidades, **Amen**azas, **Fort**alezas y **Oport**unidades) es una herramienta que permite al empresario analizar la realidad de su empresa para poder tomar decisiones acertadas en el futuro.

En decir, es una matriz de toma de decisiones estratégicas y su estructura se basa en el estudio del análisis interno y externo de una empresa.



“

*Las fortalezas están en nuestras diferencias,  
no en nuestras similitudes.*

*-Stephen Covey*

### 1.-ANÁLISIS INTERNO

El objetivo es identificar qué factores le van a permitir a la empresa conseguir una ventaja competitiva a partir de sus recursos y capacidades, para ello tendremos que analizar los departamentos de una empresa y medir su rendimiento.

- **Debilidades:** aspectos limitadores de la capacidad de desarrollo de tu negocio, debido a sus características internas. **EJEMPLOS:** No hay un plan de fidelización de clientes/Mala reputación.

- **Fortalezas:** conjunto de recursos internos, posiciones de poder y cualquier tipo de ventaja competitiva propia de tu negocio. **EJEMPLOS:** Personal motivado y cualificado/Suficientes recursos financieros.

### 2.-ANÁLISIS EXTERNO

Aquellos factores políticos, legales, fiscales, económicos, socio-culturales, ecológicos o tecnológicos que puedan beneficiar o perjudicar a la actividad de tu empresa.

- **Amenazas:** factores externos que pueden llegar a impedir la ejecución de tu estrategia empresarial o poner en peligro la viabilidad de tu negocio. **EJEMPLOS:** Crisis económica global/Saturación del mercado.

- **Oportunidades:** factores ajenos a tu negocio que favorecen su desarrollo o brindan la posibilidad de implantar mejoras. **EJEMPLOS:** Crecimiento del mercado/Formación gratuita o bonificada para trabajadores.

A partir de los datos introducidos en los factores DAFO, se pueden establecer las estrategias más convenientes para el proyecto empresarial. Existen cuatro tipos de estrategias:

|                  |               | ANÁLISIS INTERNO   |   |
|------------------|---------------|--|---|
|                  |               | Fortalezas   | Debilidades   |
| ANÁLISIS EXTERNO | Oportunidades | <b>Estrategias ofensivas (FO)</b><br>Se generan opciones que utilizan las fortalezas para aprovechar las oportunidades | <b>Estrategias de reorientación (DO)</b><br>Se generan opciones que aprovechan las oportunidades, superando las debilidades |
|                  | Amenazas      | <b>Estrategias defensivas (FA)</b><br>Se generan opciones que utilizan las fortalezas para evitar las amenazas         | <b>Estrategias de supervivencia (DA)</b><br>Se generan opciones que minimizan las debilidades y evitan las amenazas         |

Imagen: [www.grandespymes.com](http://www.grandespymes.com)

### FO: Estrategias Ofensivas

Son estrategias de crecimiento. Buscan relacionar los puntos fuertes internos y externos para mejorar la situación.

**Siguiendo el ejemplo anterior:** si contamos en nuestra empresa con personal lo suficientemente motivado y además disponemos de cursos formativos gratuitos, podremos mejorar las capacidades técnicas de estos en otros áreas y aprovechar ese potencial para cubrir nuevas vías de negocio.

### FA: Estrategias Defensivas

Son estrategias reactivas. Relacionan los puntos fuertes internos para contrarrestar las amenazas externas.

**Siguiendo el ejemplo anterior:** si disponemos de suficientes recursos financieros pero nos encontramos en plena crisis económica mundial, tendremos capacidad para bajar los precios de nuestros servicios/productos para seguir con nuestra actividad sin que se resienta el negocio y de realizar publicidad para diferenciarnos de la competencia.

### DO: Estrategias Adaptativas

Son estrategias de reorientación. Aquí se cambia algún elemento en las debilidades para aprovechar las oportunidades.

**Siguiendo el ejemplo anterior:** si no contamos con un plan de captación y fidelización de clientes y detectamos que se está produciendo un crecimiento del mercado o de la demanda, será el momento perfecto para desarrollarlo y realizar diversas acciones para conseguir atraer a los clientes hacia nosotros.

### DA: Estrategias de Supervivencia

Busca relacionar los puntos débiles internos y externos para conocer la situación de la empresa respecto de la competencia y el mecanismo a utilizar para revertir esta situación.

**Siguiendo el ejemplo anterior:** en caso de contar con una mala reputación de la empresa a causa de, por ejemplo, la insatisfacción de varios clientes y encontrándonos en plena crisis económica, deberemos centrarnos en mejorar la calidad de nuestro servicio y la atención al cliente.