



FODA Y DIAGNOSTICO SITUACIONAL

ESTEFANÍA SAN JUAN CARRILLO

Historia (FODA)

Este estudio se llevo acabo por Albert S. Humpherey, lo creo con la finalidad de tener conocimiento del porque de la planificación corporativa a largo plazo fracasaba. Se necesitaba establecer objetivos que fueran realistas; por lo que se creó un grupo en 1960 por Robert Stewart, para fundar un sistema gerencial que se comprometiera a aprobar y comprometerse en el trabajo del desarrollo, en la actualidad se le conoce como “manejo del cambio”.



¿Qué es el sistema FODA?

El análisis FODA son siglas que representan el estudio de las **Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas**, de una empresa un mercado, o sencillamente a una persona, este acróstico es aplicado a cualquier situación, en el cual, se necesite un análisis o estudio. El FODA es una herramienta fundamental en la administración y en el proceso de planificación, de hecho, con este estudio se beneficiará de un plan de negocios, pudiendo dar fuerza a la sigla de oportunidad, logrando a demás, la situación real en la que se encuentra la empresa o proyecto, y poder planificar alguna estrategia a futuro.

PUNTOS FUERTES

PUNTOS DÉBILES

DE ORIGEN
INTERNO

FORTALEZAS

¿Qué ventajas tiene tu organización?
¿Qué cosas haces mejor que otros (competencia)?
¿Qué fortalezas identifican nuestros clientes?

DEBILIDADES:

¿Qué podemos mejorar?
¿Qué debemos evitar?
¿Qué factores provocan pérdida de ventas?

DE ORIGEN
EXTERNO

OPORTUNIDADES:

¿Qué nuevas tendencias existen en el mercado?
¿Qué oportunidades podemos alcanzar?

AMENAZAS:

¿Qué obstáculos enfrentamos?
¿Qué está haciendo la competencia?
¿Tienes deudas o problemas de flujo de efectivo o de inversión?

¿Para que sirve el FODA?

El FODA ayuda a tener un enfoque mejorado, siendo competitivo ante los mercados al cual se esta dirigiendo la empresa, teniendo mayores oportunidades en el campo a desarrollarse que se maneje creando estrategias para una eficaz competencia.

¿Cómo se realiza un FODA?

1 Definir el objetivo: Tener una perspectiva de cómo pudiera ser el nuevo proyecto en el mercado desde el principio hasta el final, ya identificado claramente el objetivo.

2 Desarrollo de FODA:

A: Información de las fortalezas y las debilidades

-Crear una lista de las fortalezas actuales

-Una lista de las debilidades actuales.

B: información de las oportunidades y amenazas

-Crear lista actuales de las oportunidades a futuro

-Crear lista actuales de las amenazas reales en el futuro.

.

3 Ejecutarlo:

Se debe poseer un estudio interno y externo de la organización; de esta manera se podrá seguir en el mercado sin contratiempos y responder al entorno tan cambiante de manera eficaz y proactiva.

Así mismo, con un buen estudio y análisis FODA, la empresa podrá cumplir con las metas que se haya trazado, ubicara sus puntos débiles y podrá transformarlos de manera rápida y eficaz, en oportunidades.

Diagnostico situacional

El diagnostico situacional en enfermería conlleva un conjunto de actividades que permiten identificar las necesidades y/o problemas de salud de una comunidad o población, se basan en las necesidades de información de los distintos niveles del sistema sanitario.



Pasos para realizar el diagnostico situacional

- 1) Descripción de la situación
- 2) Antecedentes históricos de la localidad
- 3) Ubicación geográfica
- 4) Limites
- 5) Fauna, flora, e hidrografía
- 6) Amenazas y riesgos por la ubicación
- 7) Comunicación y vías de acceso

Aspectos epidemiológicos

- Indicadores positivos
- Indicadores negativos
- Problemas de salud según las etapas de vida
- Factores de riesgo