

¿Qué es el análisis FODA?

Una radiografía honesta de tu situación antes de decidir

FODA (en inglés, SWOT) es una herramienta de diagnóstico que suele atribuirse a Albert Humphrey, del Stanford Research Institute, y que se popularizó en los años sesenta y setenta. Su nombre son las iniciales de cuatro palabras: **Fortalezas**, **Oportunidades**, **Debilidades** y **Amenazas**. Sirve para ver con claridad qué tienes a favor y qué te está frenando, tanto dentro de ti como en tu entorno.

Los cuatro cuadrantes

La clave está en separar lo que **depende de ti** (factores internos) de lo que **viene del contexto** (factores externos):

	Ayuda a lograr el objetivo	Perjudica al objetivo
Interno (depende de ti)	Fortalezas Lo que haces bien y tus recursos: habilidades, experiencia, relaciones, activos.	Debilidades Lo que te frena o te falta: carencias, hábitos, procesos que no funcionan.
Externo (del contexto)	Oportunidades Condiciones externas que puedes aprovechar: tendencias, necesidades, alianzas.	Amenazas Condiciones externas que podrían afectarte: competencia, cambios, riesgos.

La clave: dirigirlo a un objetivo

Un FODA genérico produce listas largas que nadie usa. Por eso, en el enfoque a resultados siempre se hace **alrededor de un objetivo concreto**: lo que es una fortaleza para un objetivo puede ser irrelevante para otro.

¿Cómo te ayuda?

Claridad para decidir con los pies en la tierra

El FODA no te dice qué hacer, pero te da el mapa para decidirlo con criterio. Estos son sus cuatro beneficios principales.

1 Te obliga a ser honesto

Pone por escrito lo que a veces evitamos ver, tanto lo que haces bien como lo que te está frenando.

2 Separa lo interno de lo externo

Distingue lo que puedes cambiar tú de lo que solo puedes anticipar, para no culpar al entorno ni a ti por todo.

3 Revela caminos de acción

Al cruzar los cuadrantes aparecen estrategias: usar fortalezas para aprovechar oportunidades, corregir debilidades, protegerte de amenazas.

4 Alinea al equipo

Construido en conjunto, da a todos un diagnóstico compartido y una conversación basada en hechos.

Cuándo usarlo

- Antes de definir un objetivo, un proyecto o una estrategia.
- Cuando enfrentas un cambio importante: nuevo puesto, nuevo equipo, nuevo negocio.
- Cuando algo no está funcionando y no sabes por dónde empezar a revisar.
- Al inicio de un año o de un ciclo, para planear con los pies en la tierra.

Para recordar *Un FODA solo sirve si termina en acciones. Si no cambia lo que haces esta semana, es solo una lista.*

Un ejemplo para aplicarlo

En tu vida personal y profesional

El mismo ejercicio en dos contextos: cada objetivo cambia lo que cuenta como fortaleza o amenaza.

	Profesional <i>Objetivo: aumentar 20% las ventas de mi equipo este año.</i>	Personal <i>Objetivo: crecer profesionalmente y dar el salto a un puesto de liderazgo.</i>
Fortalezas	• Equipo con buena relación con sus clientes. • Producto bien valorado en el mercado.	• Cinco años de experiencia en mi área. • Buena comunicación con mis compañeros.
Debilidades	• Proceso de seguimiento a prospectos sin documentar. • Vendedores nuevos sin capacitar.	• Sin experiencia formal dirigiendo personas. • Me cuesta delegar.
Oportunidades	• Clientes actuales piden nuevos servicios. • Herramientas de CRM accesibles para mejorar el seguimiento.	• Mi empresa está abriendo vacantes de liderazgo. • Cursos y programas de desarrollo en línea.
Amenazas	• Competidor con precios más bajos. • Posible recorte de presupuesto.	• Otros candidatos internos con más antigüedad. • Poco tiempo disponible para capacitarme.

Cómo aplicarlo en 4 pasos

1. **Define** el objetivo concreto sobre el que harás el análisis.
2. **Llena** los cuatro cuadrantes con hechos, no opiniones. Pide la mirada de alguien más.
3. **Cruza** los cuadrantes: ¿qué fortaleza aprovecha una oportunidad? ¿Qué debilidad debes corregir antes de que una amenaza la exponga?
4. **Elige** una o dos acciones concretas para esta semana.

Tu turno

- ¿Cuál es el objetivo que quieres lograr en los próximos meses?
- ¿Cuál es tu mayor fortaleza para lograrlo, y tu debilidad más honesta?
- ¿Qué oportunidad o amenaza del entorno no estás tomando en cuenta?