

# Matriz EFI y EFE

- **Matriz EFI**

Un paso resumido para realizar una auditoría interna de la administración estratégica consiste en constituir una matriz EFI.

Este instrumento para formular estrategias resume y evalúa las fuerzas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas.

Al elaborar una matriz EFI es necesario aplicar juicios intuitivos, por lo que el hecho de que esta técnica tenga apariencia de un enfoque científico no se debe interpretar como si la misma fuera del todo contundente. Es bastante más importante entender a fondo los factores incluidos que las cifras reales

**Ejemplo:**

**MATRIZ EFI**

<b>Fortalezas</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Valor ponderado</b>
Capital de trabajo suficiente	0,04	2	0,08
Tiene buena infraestructura	0,02	1	0,02
Tiene liquidez para solventar sus deudas	0,09	4	0,36
Tiene buen servicio al cliente	0,02	4	0,08
Es buena la calidad de los productos	0,13	4	0,52
Localización del negocio	0,2	1	0,2
<b>Subtotal</b>			<b>1,26</b>
<b>Debilidades</b>			
No planifican con eficacia	0,1	4	0,4
No incentivan a los empleados	0,1	4	0,4
Falta de publicidad	0,1	4	0,4
No cuentan con un software contable	0,1	4	0,4
No tienen sistema de facturación para el cliente	0,1	4	0,4
<b>Subtotal</b>			<b>2</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>2,44</b>

- **Matriz EFE**

La matriz de evaluación de los factores externos (EFE) permite a los estrategas resumir y evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva.

**Ejemplo:**

**MATRIZ EFE**

<b>Oportunidades</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Peso ponderado</b>
Crecimiento constante de estudiantes	0,09	4	0,36
Buenas relaciones con clientes y proveedores	0,07	3	0,21

Mayor surtido de productos de oficina	0,09	4	0,36
Mayor descuento en compra al por cantidades	0,12	4	0,48
<b>Subtotal</b>			<b>1,41</b>
<b>Amenazas</b>			
Aumento constante de papelerías de barrio	0,1	4	0,4
Perdida de clientes	0,3	2	0,6
Competidores con precios mas económicos	0,09	4	0,36
Bajo grado de satisfacción del cliente	0,07	3	0,21
Inestabilidad económica	0,07	3	0,21
<b>Subtotal</b>			<b>1,78</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>3,19</b>