

La matriz CAME, como resultado del DAFO

OBJETIVO DEL ANÁLISIS CAME

El término CAME es el acrónimo de las siglas de las palabras:

- Corregir,
- Mantener,
- Afrontar y
- Explotar.

En el análisis CAME hacemos una descripción más o menos pormenorizada de las acciones que pondremos en marcha que se traduzcan en valor para el negocio.

Este análisis simplemente sugiere qué debemos hacer con los ítems de cada apartado del DAFO, correlacionando una a una las cuatro secciones principales con las cuatro acciones que propone.

Por tanto,

Las DEBILIDADES, responderemos con acciones que las corrijan (**Corregir**).

Las FORTALEZAS, es claro que conviene mantenerlas (**Mantener**), o incluso mejorarlas.

Las AMENAZAS deben ser afrontadas (**Afrontar**) para solucionarlas

Las OPORTUNIDADES inmediatamente las consideraremos como áreas de negocio susceptibles de explotación (**Explotar**)

Las inercias que propone son lógicas. Tampoco hay que ser un lince para descubrir esto, pero el problema es que con demasiada habitualidad no hacemos nada con el análisis DAFO, o lo aprovechamos de forma precaria, muy por debajo de sus posibilidades reales.

¿CÓMO SE LLEVA A CABO LA TÉCNICA EMPRESARIAL CAME?

Tomando como referencia los resultados del análisis DAFO vamos a detenernos en cada columna de DAFO para darle otra visión a la situación que tenemos planteada. Para ello, podemos introducir una nueva columna CAME o bien incorporamos las acciones de CAME en un apartado independiente.

Tras recopilar cada uno de los factores (internos y externos) DAFO, que definen la posición actual de la empresa, se deberá desarrollar una ESTRATEGIA.

A través de la cual se consoliden las fortalezas, minimicen las debilidades, se aprovechen las ventajas y oportunidades del entorno y situación sociopolítica actual y se reduzcan o minimicen las consecuencias de las amenazas externas a la empresa.

A continuación se señalan diferentes **tipos de estrategias empresariales que se pueden extraer del análisis CAME:**

- **ESTRATEGIA DEFENSIVA:** Planificación de estrategias que permitan a la empresa hacer frente a situaciones en las que existe gran cantidad de competidores en un mercado muy saturado.

Ante esto, la empresa deberá potenciar sus fortalezas y minimizar aquellas debilidades que la impidan competir con las demás empresas del mercado. Acentuando las fortalezas de la empresa, se podrá minimizar la amenaza.

- **ESTRATEGIA OFENSIVA:** Adopción de estrategias de crecimiento ante la oportunidad que ofrece el mercado (crecimiento o expansión) y ante la situación de ventaja competitiva frente a la competencia (productos mejor valorados, mayor penetración y cuota de mercado...) Potenciando las fortalezas, se podrá aprovechar mejor la oportunidad.
- **ESTRATEGIA DE SUPERVIVENCIA:** Estrategia conservadora ante la incapacidad de la empresa (falta de recursos económicos, humanos o técnicos) de hacer frente a las duras amenazas externas y ante la excesiva presencia de empresas competidoras. Superando las debilidades, se podrá minimizar el efecto de la amenaza externa.
- **ESTRATEGIA DE REORIENTACIÓN:** Estrategias de reformulación de productos o servicios con los que la empresa no está obteniendo los resultados esperados, a pesar de darse unas condiciones externas favorables (pocos competidores, mercado maduro...). Superando la debilidad, se podrá aprovechar la oportunidad.



Aprovechar las **Oportunidades** para
CORREGIR las **Debilidades**

ESTRATEGIAS DE **REORIENTACIÓN**



AFRONTAR las **Amenazas** no dejando crecer
las **Debilidades**

ESTRATEGIAS DE **SUPERVIVENCIA**



MANTENER las **Fortalezas** afrontando las
Amenazas del mercado

ESTRATEGIAS **DEFENSIVAS**



EXPLOTAR las **Fortalezas** aprovechando las
Oportunidades del mercado

ESTRATEGIAS DE **ATAQUE - POSICIONAMIENTO**



En definitiva podemos presentar CAME una vez resuelto DAFO en una sola tabla:

DEBILIDADES DAFO	CORREGIR CAME	AMENAZAS DAFO	AFRONTAR CAME
FORTALEZAS DAFO	MANTENER CAME	OPORTUNIDADES DAFO	EXPLOTAR CAME