

**FUERZAS Y DEBILIDADES INTERNAS**

**VENTAJA COMPETITIVA**

MA DEL CARMEN ESPINDOLA SOTO

NOVIEMBRE 19, 2014.

**FUERZAS Y DEBILIDADES INTERNAS, (VENTAJA COMPETITIVA):**

El conocimiento del análisis y diagnóstico de la Ventaja estratégica o competitiva, o simplemente, análisis y diagnóstico de la organización, son definidos como el proceso por el cual los estrategas examinan los factores organizacionales de las finanzas y contabilidad, mercadotecnia, producción y operaciones, de personal y relaciones laborales, así como los recursos corporativos para determinar en cuales la organización tiene fuerzas o debilidades significativas para poder aprovechar las oportunidades y enfrentar las amenazas, ambas en forma efectiva, que el medio ambiente representa en dicha organización.

**FACTORES ESTRATEGICOS:**

Para poder analizar y diagnosticar a la organización es muy importante identificar claramente las fuerzas y debilidades de la misma, tratando de evitar todo tipo de subjetividad.

Se deberán considerar los siguientes factores tales como: De Personal y Relaciones Laborales, de Producción y de Administración, de Operaciones, de Finanzas y Contabilidad, de Mercadotecnia y Organizacionales.

**HERRAMIENTA Y TECNICAS PARA ANALIZAR INTERNAMENTE A LA ORGANIZACIÓN:**

Auditoria Administrativa: la revisión de la efectividad de los sistemas y procedimientos que se realizan en la organización. La cual cuenta con tres fases:

* Diagnóstico Previo
* Diagnostico Profundo
* Establecimiento de Diagnostico

**PERFIL DE FUERZAS Y DEBILIDADES DE LA ORGANIZACIÓN (PERFIL DE LA VENTAJA COMPETITIVA)(PVC).**

Es la presentación tabular de los factores internos, considerados pertinentes, los cuales son ponderados de acuerdo con la importancia que le asigne el estratega. En la observación de los factores que presentan más y mayores valores positivos, se reduzcan las fuerzas de la organización esto es ventajas Competitivas. Por el contrario el factor que presenta más y mayores valores negativos, será el factor que le representa sus debilidades.

**DIAGNOSTICO INTERNO:**

En este se deberá de reducir el significado de los resultados obtenidos para poder continuar el proceso de la Administración Estratégica. El resultado final de este diagnóstico podrá responder la pregunta Si la Organización tiene alta o baja Ventaja Competitiva.

Desde mi personal punto de vista; mi área laboral no presenta Ventaja Competitiva, la direccion general adjunta actualmente no ha buscado diagnostico alguno que permita saber en di de estamos parados y no se busca descubrir a donde vamos, no tiene un monitoreo adecuado de sus Factores Organizacionales mostrando un total descontrol en el renglon de sus finanzas y Contabilidad. La su direccion administrativa no tiene objetivo institucional, se centra en la necedidad de unos pocos sin tener una vision total e integradora. No hay manera de ir a la autosuficiencia o sustentabilidad que pudiera darnos el saber que queremos y a donde vamos, no hay forma de saber como, no tenemos ventajas competitivas, hemos perdido el horizonte, no hay manera de aplicar todo el bagage de conocimiento con que contamos de manera aislada la mayor parte de las areas operativas, quebrantando el motivo de la creación de esta unidad que es acercar los servicios de la Alta Especialidad a la población que los requiere. La mercadotecnia no existe no se concidera nuestra insitución como un negocio. ya que es la única unidad de tercer nivel loses estado, no hay sentido de pertenencia ni unión.