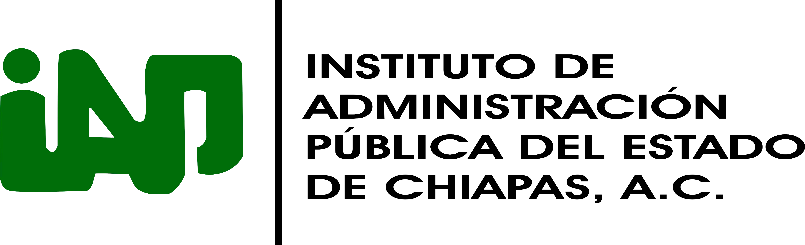
****

**ACTIVIDAD 5**

*RESUMEN*

*FUERZAS Y DEBILIDADES INTERNAS (VENTAJA COMPETITIVA)*

**PRESENTA:**

LIC. ELDA VANESSA ALFONZO MONTES

**ABRIL DE 2016.**

**RESUMEN**

Al análisis y diagnóstico de la organización se definen 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 si la organización y enfrentar las amenazas, ambas en forma efectiva, que el medio ambiente presenta a dicha organización.

En los diferentes factores que deben ser analizados y diagnosticados, las técnicas de análisis y el papel que desempeñan los estrategas en el análisis y diagnóstico de la organización encontramos a:

**Factores estratégicos**.- La administración deberá analizar y diagnosticar para determinar fuerzas y debilidades internas, con las cuales podrá encarar oportunidades y amenazas, así también poder establecer estrategias para alcanzar metas y objetivos; por mencionar algunos factores:

* Factores de personal y relaciones laborales.- Es el resultado de las acciones del departamento de personal o recursos humanos, el objetivo de este factor son:

1. Empleado de alta calidad
2. Equilibrio entre la experiencia funcional y la preparación adecuada para un puesto.
3. Efectivas políticas del personal
4. Menores costos de mano de obra

* Factores de producción y administración de operaciones.- en esta se pueden encontrar ventajas estratégicas: ¿podemos producir un costo menor que nuestros competidores?, ¿se tiene la capacidad de manejar los negocios en tiempos y lugares donde la competencia no puede?, ¿se tiene la habilidad de surtir cuando la competencia no cuenta con el producto solicitado?; Si se pueden responder a estas interrogantes entonces se tiene una ventaja competitiva estratégica.
* Factores de finanzas y contabilidad.- el objetivo de este es determinar si la organización en cuestión es más fuerte, financieramente que sus competidores, dentro de los principales factores que se deben cuidar son:

1. Recursos financieros totales
2. Menor costo de capital en relación con la competencia
3. Efectivo procedimiento de planeación financiera.
4. Efectivos sistemas contables, procedimientos de auditoria

* Factores de mercadotecnia.- El estratega debe observar si la empresa es sustancial y es estratégicamente más fuerte en mercadotecnia que la competencia y por mencionar algunos factores que deben considerarse para realizar el análisis de mercadotecnia organizacional son:

1. Grado de mercado que pertenece la organización
2. Efectivo sistema de investigación de mercados
3. Estrategia efectiva de precios para productos y/o servicios
4. Canales de distribución y cobertura geográfica efectivos

* Factores organizacionales.- puede aumentar la habilidad de la organización para lograr sus objetivos, mediante la variación de las estrategias; dentro de esto podemos encontrar los siguientes factores.

1. Imagen y prestigio de la organización
2. Registro de la empresa de los logros de sus objetivos
3. Sistemas efectivos de apoyos
4. Capacidad efectiva de investigación y desarrollo

Se deben incluir las herramientas y técnicas para determinar la ventaja competitiva, núcleo del análisis de fuerzas y debilidades y una de las principales herramientas es la auditoria administrativa, que es la revisión de la efectividad de los sistemas y procedimientos que se realizan en la organización, las fases de la auditoria administrativa son: Diagnóstico previo, Diagnostico Profundo y el Establecimiento de Diagnostico.

El estratega que no tiene estados financieros confiables y oportunos, no podrá realizar buenos diagnósticos y buenas estrategias.

En tanto el perfil de la ventaja competitiva, es la presentación tabular de los factores internos, los cuales son ponderados de acuerdo a la importancia que el estratega le asigne, en el diagnostico interno se deberá deducir los resultados obtenidos para continuar con el proceso de la administración estratégica, se deberán conocer los factores de las fortalezas para la empresa y así aprovechar las ventajas, al igual que las debilidades de la empresa para fortalecer las áreas que representan tanto real como potencialmente.