

# UDS

Nombre del alumno Juan Jose Rodriguez Galindo

Nombre del maestro :Mabel Dominguez

Materia: Administracion estratégica

Trabajo: super nota

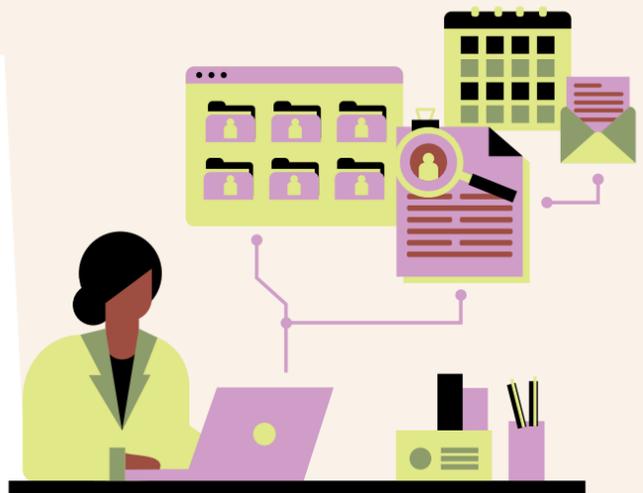
GRADO: 7 CUATRIMESTRE

GRUPO: A

# EVALUACIÓN DE LOS RECURSOS Y LAS CAPACIDADES DE UNA COMPAÑÍA

Recursos y capacidades competitivas más importantes de la organización

El análisis de recursos y capacidades constituye para los administradores una poderosa herramienta para determinar los activos competitivos de la organización y precisar si pueden ser la base fundamental para el éxito en el mercado.



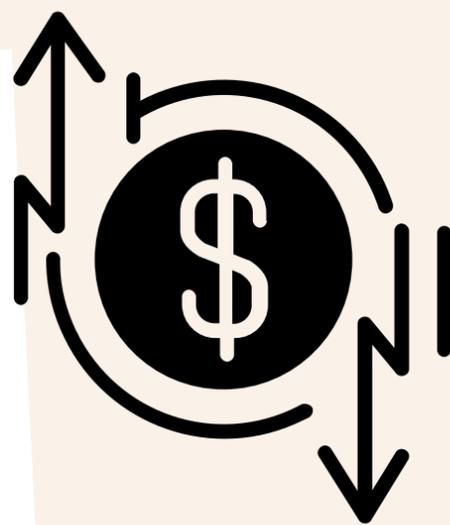
Como aprovechar las oportunidades y amenazas externas

Un elemento esencial en la evaluación de la situación global de una organización requiere examinar sus recursos y capacidades competitivas en términos del grado en que le permiten aprovechar las oportunidades y defenderse contra las amenazas externas



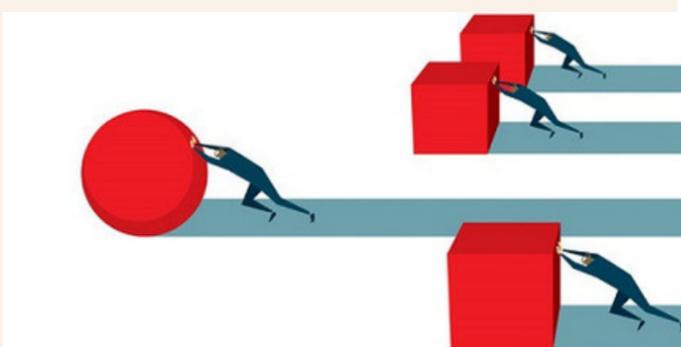
Precios competitivos y propuesta de valor de la organización

Para que una organización conserve su participación de mercado, y permita una mayor flexibilidad en su manejo de precios, es de crucial importancia que se observen los costos y los impulsores de costos.



Fuerza competitiva de la organización

Los análisis de recursos y de capacidades, junto con el análisis de la cadena de valor y el benchmarking, revelarán si una organización tiene una ventaja competitiva sobre sus rivales con base en los recursos, capacidades y actividades individuales



# EVALUACIÓN DE LOS RECURSOS Y LAS CAPACIDADES DE UNA COMPAÑÍA

## Problemas estratégicos

Un paso analítico crucial y continuo es enfocarse exactamente en cuáles son los asuntos estratégicos en que los administradores necesitan atender -y solucionar- para que la organización sea exitosa, tanto ante su competencia como en el terreno financiero en los años futuros.



## Funcionamiento de la estrategia de la organización

La estrategia de una organización tiene que ser evaluada continuamente. Al analizar si la estrategia está funcionando bien, es importante tener una visión clara de lo que la estrategia engloba.

## Estrategias competitivas genéricas

Hay varios enfoques básicos para competir con éxito y para obtener una ventaja competitiva sobre los rivales, pero todos ellos implican la capacidad de entregar más valor al cliente que la competencia. Un valor superior puede significar un producto bueno a un precio más bajo, un producto superior por el que valga la pena pagar más, o una oferta con un mejor valor que represente una combinación atractiva de precio, características, calidad, servicio y otros atributos atractivos.



# bibliografía

archivo subido en recurso de la cuarta unidad