



Mi Universidad

SUPER NOTA

Nombre del Alumno: Carlos Daniel García López

Nombre del tema: UNIDAD II

Parcial: I

Nombre de la Materia: Administración estratégica

Nombre del profesor: Yaneth del Rocio Espinosa Espinosa

Licenciatura: En administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre: 7

Unidad II

NATURALEZA DE UNA AUDITORIA EXTERNA.

El propósito de una auditoría externa es crear una lista definida de las oportunidades que podrían beneficiar a una empresa y de las amenazas que deben evitarse



Fuerzas externas clave: Las fuerzas externas se dividen en cinco categorías principales:

1) fuerzas económicas; 2) fuerzas sociales, culturales, demográficas y ambientales; 3) fuerzas políticas, gubernamentales y legales; 4) fuerzas tecnológicas; y 5) fuerzas competitivas.



FUERZAS SOCIALES, CULTURALES, DEMOGRAFICAS Y AMBIENTALES..

Los cambios sociales, culturales, demográficos y ambientales ejercen un impacto importante en casi todos los productos, servicios, mercados y clientes. Las oportunidades y amenazas que surgen de los cambios en las variables sociales, culturales, demográficas y ambientales impresionan y desafían a empresas grandes, pequeñas, lucrativas y no lucrativas de todas las industrias.

FUERZAS POLITICAS, GUBERNAMENTALES Y LEGALES.

Los gobiernos federales, locales y extranjeros son los principales reguladores, liberalizadores, subsidiarios, patrones y clientes de las empresas; por lo tanto, los factores políticos, gubernamentales y legales representan oportunidades o amenazas clave para las

FUERZAS TECNOLÓGICAS

empresas tanto grandes como pequeñas.

El Internet actúa como motor económico nacional e incluso global que estimula la productividad, factor importante en la capacidad de un país para mejorar sus condiciones de vida. El Internet ahorra a las empresas miles de millones de dólares en costos de distribución y transacción desde las ventas directas hasta los sistemas de autoservicio.



Unidad II

FUERZAS COMPETITIVAS.


Una parte fundamental de la auditoría externa es identificar a las empresas rivales y determinar sus fortalezas, debilidades, capacidades, oportunidades, amenazas, objetivos y estrategias.


Programas de inteligencia competitiva: La inteligencia competitiva eficaz en los negocios, como en la milicia, es una de las claves para el éxito. Mientras mayor información y conocimiento obtenga una empresa sobre sus competidores, es más probable que formule e implante estrategias eficaces.


ANÁLISIS COMPETITIVO: EL MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.

Rivalidad entre empresas competidoras: La rivalidad entre empresas competidoras es por lo general la más poderosa de las cinco fuerzas competitivas. Las estrategias que sigue una empresa tienen éxito sólo en la medida que proporcione una ventaja competitiva sobre las estrategias que aplican las empresas rivales.

BIBLIOGRAFÍA

 Fred R. David (2009). Conceptos de Administración. Novena Edición. México PEARSON.

 Charles W. L. Hill / Gareth R. Jones. Administración Estratégica. Octava Edición. Mc Graw Hill.

 Lana, Rogelio Adilson (2008). La Administración Estratégica como Herramienta de Gestión. Universidad Nacional de Misiones, Argentina.