



**Nombre del alumno:**

María de los Ángeles Rodríguez del valle

**Nombre del profesor:**

C.P. Ronal Salaz Pérez

**Nombre del trabajo:**

Liderazgo estratégico

Análisis externo

**Materia:**

Administración estratégica

**Grado:**

7°

**Grupo:**

“b”

LIDERAZGO ESTRATEGICO

**Liderazgo Estratégico**

Maneja el proceso de preparación de estrategias para elevar el desempeño

**desempeño superior**

maximiza su valor para generar utilidades

**ventaja competitiva**

lograr una rentabilidad y crecimiento superior

**Administradores de Estrategia**

son el eje del proceso de preparación de estrategias

**administradores**

-generales

responsabilidad de desempeño total

-funciones

se encarga de supervisar una función en particular

**Administradores Corporativos**

Se compone del Director general (personas que ocupan Un nivel alto)

**administradores de negocios**

es una división independiente

**administradores de funciones**

se limita a una actividad u operación

**Modelos de Procesos de planeación**

Consta de cinco pasos

- 1-Seleccionar la misión
- 2-analizar el ambiente competitivo
- 3-analizar el ambiente operativo
- 4-seleccionar las estrategias que conforman las fortalezas
- 5-implantar las estrategias

**Análisis Externo**

Identifica las oportunidades y amenazas

**análisis interno**

revisa los recursos, la capacidad y las aptitudes de una empresa

**Planeación Estratégica**

-planeación de escenarios

conjunto de escenarios posibles

-pretensión descentralizada

incluye administradores de todos los niveles

-pretensión estratégica

ajuste entre los recursos y capacidades internas

**Toma Estratégica de Decisiones**

Existen técnicas para mejorar la toma de decisiones

-abogado del diablo

análisis crítico

-indagación dialéctica

tesis o antítesis

**Liderazgo Estratégico**

-visión, elocuencia

sentido de dirección

-articulación de un modelo

capacidad para identificar

-compromiso

mediante acciones, palabras y dirigen con el ejemplo

Etc.

**ANÁLISIS EXTERNO**

**Industria**

Grupo de compañías que ofrecen productos o servicio

**sector**

grupo de industrias muy relacionadas

**segmento de mercado**

diversos grupos de clientes de un mercado que pueden diferenciar entre si

**Modelo de Las 5 Fuerzas**

Por Michael E. Porter

- 1- riesgo de entrada de los nuevos competidores
- 2- intensidad de rivales entre compañías
- 3- el poder de negociación de los compradores
- 4- el poder de negociación de los proveedores
- 5- la cercanía de los sustitutos para los productos que ofrecen una industria

**Grupos Estratégicos En las Industria**

Por la forma en que se posicionan sus productos en el mercado

**implicaciones**

- los clientes suelen ver productos como sustitutos
- cada grupo se puede enfrentar a oportunidades y amenazas

**Macroambiente**

El contexto económico global, tecnológico, demográfico, social

**fuerza**

- macroeconómico
  - sus factores más importantes son tasa de interés, etc.
- globales
  - sistema económico mundial
- tecnológicos
  - son resultados de cambios en una población
- sociales
  - son las forma en que las costumbres y valores cambian
- políticas y legales
  - son el resultado de cambios en las leyes

**Análisis de los ciclos de la vida Industrial**

Son los cambios que Ocurren al cabo del tiempo

**industrias**

- embrionarias: es la que empieza a desarrollarse, el crecimiento es lento
- crecimiento: cuando empieza a tener demanda el producto
- despliegue de industrias: el crecimiento no se mantiene de manera definitiva
  - industrias maduras: el crecimiento depende de la expansión demografica
- industrias declive: el crecimiento es negativo