



LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

NOMBRE DE LA ALUMNA: ABDELENI CHUN ORTIZ

CATEDRATICO: LIC. RONAL SALAZ

MATERIA: ADMINISTRACION ESTRATEGICA

ACTIVIDAD; MAPA CONCEPTUAL

(ANALISIS INTERNO Y EXTERNO)

GRUPO: "A "

GRADO: SEPTIMO CUATMERISTRE

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS A 29 DE SEPTIEMBRE DEL 2021

ANALISIS EXTERNO: IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

INDUSTRIA

Es un grupo de compañías que ofrecen productos o servicios

Para satisfacer las necesidades de los clientes

Mediante

ANALISIS EXTERNO

Los administradores buscan las necesidades básicas de los clientes

Debido a que definen los límites de la industria

Hace énfasis

Sector

Segmentación de mercado

MODELO DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER

Su modelo se enfoca a cinco fuerzas que conforman la competencia de una industria

MODELOS

Riesgo de competidores potenciales

Elevación de los costos

Poder de negociación con los consumidores

Rivalidad entre los competidores

Se basa mediante 3 factores

1. demanda de la industria
2. condiciones de costos
3. barreras para evitar salidas

Producto sustituto

Limitación de precios

Se relaciona

Poder de negociación con los proveedores

GRUPOS ESTRATEGICOS EN LA INDUSTRIA

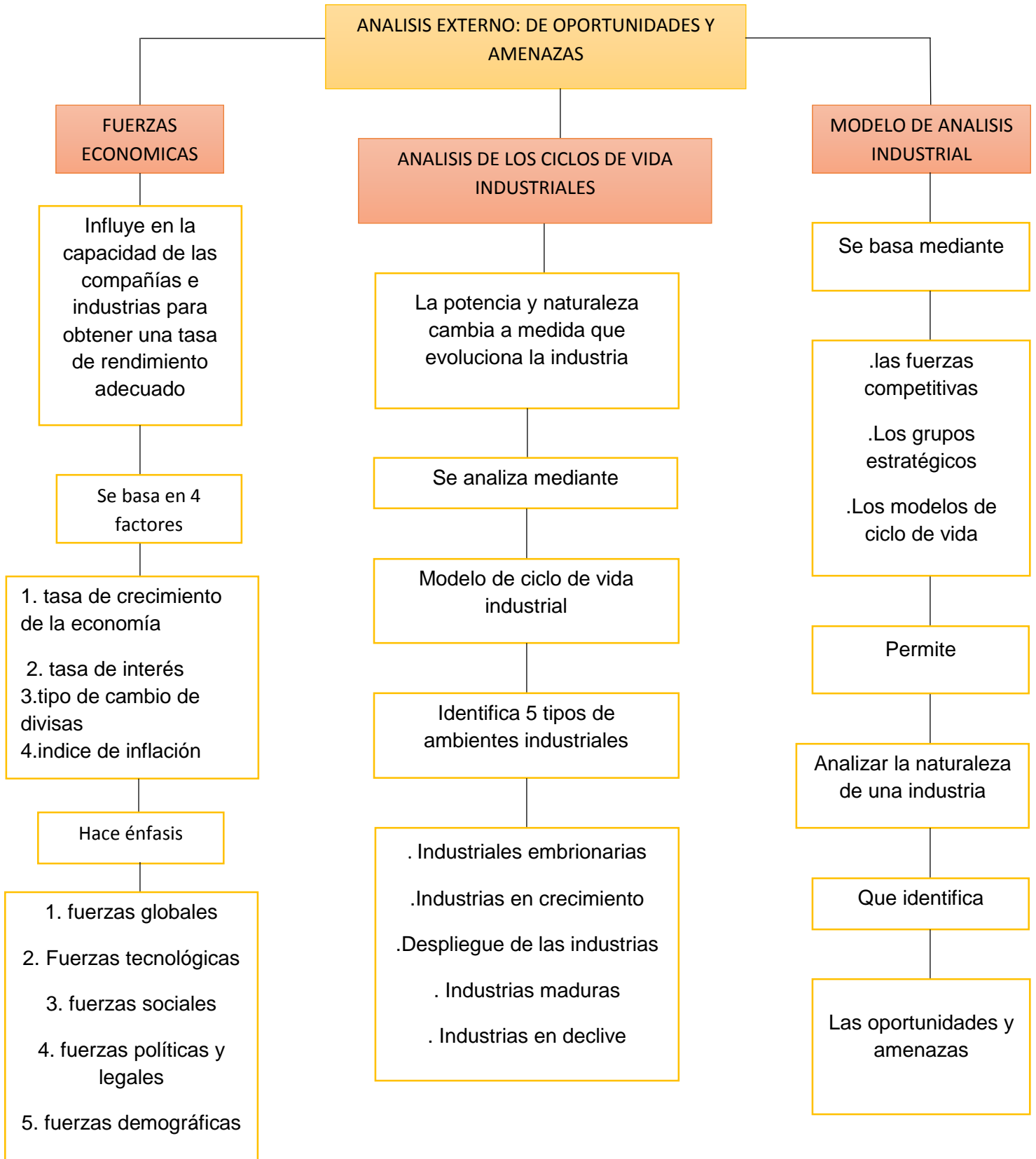
Son diferentes grupos de compañías en los que cada uno sigue un modelo de negociación similar

MEDIANTE

Posicionamiento estratégico de su producto en el mercado

Mediante factores

1. Canales de distribución
2. Segmentos de mercado



ANALISIS INTERNO: COMPETENCIAS DISTINTIVAS Y VENTAJA COMPETITIVA

VENTAJA COMPETITIVA

Se basa en la competencia distintiva

Permite

. Diferenciar sus productos
. Lograr costos sustanciales

Tiene 2 fuentes complementarias

Recursos

Capacidades

Son los activos de una compañía

Habilidades de una compañía

Se dividen en tangibles e intangibles

Radica en reglas Rutinas

CADENA DE VALOR

Una compañía es una cadena de actividades que transforma los insumos en productos que valoran a los clientes

Hace énfasis

Actividades principales

Actividades de apoyo

Están relacionadas con el diseño, creación y entrega de producto

Proporcionan los insumos necesarios que permiten que lleve a cabo las actividades

Se desenglosan en 4 funciones

Se desenglosan funciones

Investigación y desarrollo
Producción, mercadotecnia y ventas

Recursos humanos, sistemas de información

ELEMENTOS BASICOS DE LA VENTAJA COMPETITIVA

DEPENDE DE 4 FACTORES

. Eficiencia superior
Calidad e innovación
. Respuesta al cliente

SE CONSIDERAN

Competencias distintivas genéricas

Están relacionadas

Calidad superior

Innovación

Pueden llevar eficiencia superior

Mejora la eficiencia y calidad y sensibilidad