



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CATEDRATICO: SANDRA GALVEZ MONTERROZA

MATERIA: ADMINISTRACION ESTRATEGICA

ALUMNO: SILVESTRE MELINA PEREZ ESTRADA

CUATRIMESTRE: 7TO.

CARRERA: CONTADURIA

TEMA: UNIDAD II

FECHA: 20 DE NOVIEMBRE DEL 2021

INTRODUCCION

EN LA SIGUIENTE ACTIVIDAD SE REALIZA UN ENSAYO SOBRE LA UNIDAD II.

LOS TEMAS A TRATAR SON LAS SIGUIENTES.

ANALISIS EXTERNO:

2.1 DEFINICION DE INDUSTRIA

2.2 MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

2.3 GRUPOS ESTRATEGICOS EN LAS INDUSTRIAS

2.4 EL MACROAMBIENTE

2.5 ANALISIS DE LOS CINCO DE VIDA INDUSTRIALES

ES IMPORTANTE CONOCER SOBRE ESTO, YA QUE AYUDARA A LA EMPRESA PARA LOGRAR BUENOS RESULTADOS DENTRO, EN ESTAR BUSCANDO MAS Y MEJORES PRODUCTOS O SERVICIOS DE CALIDAD; PARA QUE ASI IDENTIFIQUEN A LA EMPRESA COMO UNA DE LAS MEJORES Y GANAR MAS CLIENTES.

A CONTINUACION SE ABORDARÁ MAS SOBRE ESTOS TEMAS MECIONADOS.

DEFINICION DE LA INDUSTRIA:

AQUÍ SE HABLA SOBRE COMO ES QUE TRABAJAN LAS EMPRESAS Y QUE ES LO QUE OFRECEN.

SABEMOS QUE HOY EN DIA MUCHOS ESTAN EMPRENDIENDO, EN CUANTO AMIGOS, FAMILIARES Y HAY QUE APOYARLOS PARA QUE SIGAN CRECIENDO Y NO SE DESANIMEN EN SEGUIR BUSCANDO MAS ESTRATEGIAS.

MUCHOS PRODUCTOS LLEGAN AL MERCADO, PERO SOLO UNOS CUANTOS PERMANECEN, SE VUELVEN DEMANDADOS O MUY CONOCIDOS. PERO AQUÍ DEPENDE MUCHO DE COMO ES QUE SE TRATA AL CLIENTE O A LOS CONSUMIDORES; EN ALGUNOS NEGOCIOS EL PERSONAL TIENE MAL CARÁCTER Y NO ATIENDEN BIEN A LOS CLIENTES, ES MUY FACIL DE IDENTIFICAR ESTO, CUANDO SUCEDE ESE CLIENTE SE PIERDE Y NO SOLO ESO SI CONOCE A MAS PERSONAS, EL COMENTARIO LLEGA A MAS PERSONAS.

POR TAL RAZON HAY QUE IDENTIFICAR MUY BIEN A LAS PERSONAS QUE ESTARAN EN EL EQUIPO DE TRABAJO, PARA QUE HAYA PRODUCTIVIDAD Y UN BUEN TRATO HACIA LOS CONSUMIDORES, TAMPOCO HAY QUE OLVIDAR QUE UN BUEN LIDER AYUDARA MUCHO.

ALGUNOS EMPLEADOS SON BUENOS O QUIEREN TENER MUCHOS CONOCIMIENTOS, PERO SI NO SE LE DALA CAPACITACION DEBIDA, ELLOS NO VAN A APRENDER, MUCHAS VECES CONTRATAN A PERSONALES EXPERIMENTADOS, EN ALGUNOS CASOS NO, ASI AQUÍ YA DEPENDE MUCHO DE LA PERSONA A CARGO DE ESTAS EMPRESAS QUE IDENTIFIQUE MUY BIEN AL PERSONA.

LA IDEA DE ESTO, ES DE QUE EL PRODUCTO O SERVICIO QUE SE ESTA OFRECIENDO SEA DE LA MEJOR CALIDAD Y QUE SE IDENTIFIQUE CON OTROS DE QUE EL QUE UNO OFRECE ES EL MEJOR, PARA ESTO HAY QUE IDENTIFICAR MUY BIEN A LA COMPETENCIA Y OFRECER O MEJORAR ESO QUE TIENEN ELLOS O LO QUE LES FALTA.

ALGUNOS OFRECEN MAL SERVICIO, QUE SE TARDAN MUCHO EN ATENDER, EL AMBIENTE ENTRE OTRAS COSAS, POR ESO HAY QUE IDENTIFICAR ESTAS COSAS CON LA COMPETENCIA QUE OFRECE EL MISMO PRODUCTO PARA QUE SE MEJORE TODO Y UNO CONSIGUA MAS CLIENTES.

ENCONTRAR CLIENTES BUENOS ES DIFÍCIL, PERO SI SE CONSIGUEN NO HAY QUE DEJARLOS IR, PORQUE ESTOS MISMOS RECOMIENDAN A OTRAS PERSONAS Y ASI VA AUMENTANDO LA CARTERA DE CLIENTES.

SE HABLA SOBRE LA ESTRUCTURA DE MICHAEL E. PORTER, LLAMADA EL MODELO DE LAS CINCO FUERZAS, SE ENFOCA EN LA COMPETENCIA DE LA INDUSTRIA.

ACTUALMENTE PODEMOS IDENTIFICAR QUE HAY MUCHOS NEGOCIOS OFRECIENDO LOS MISMOS PRODUCTOS, AQUÍ EL QUE MEJOR DE LOS SERVICIOS AL CLIENTE, ES EL QUE SOBRESALE Y LOGRA ACAPARAR MAS CLIENTES; EN EL CASO DE INDUSTRIAS GRANDES TRABAJAN EN DIFERENTES ZONAS, AL LOGRAR ESO MAS PERSONAS CONOCERAN ESTE PRODUCTO Y LA MARCA.

LA UNICA MANERA EN QUE NO AFECTE LOS NUEVOS COMPETIDORES ES ESTAR EN CONSTANTE CAMBIO, OFRECER PRODUCTOS DE CALIDAD Y BUENOS SERVICIOS.

HAY QUE IDENTIFICAR LA NEGOCIACION DE LOS COMPRADORES Y DE LOS PROVEEDORES, LO QUE BUSCA LA EMPRESA SIEMPRE SON GANANCIAS, SI NO LA HAY A LOS EMPLEADOS LES VA MAL, ASI COMO AL DUEÑO, POR TAL RAZON HAY QUE IDENTIFICAR MUY BIEN ESTO PARA QUE SIEMPRE HAY PRODUCTIVIDAD, GANANCIAS Y VENTAS ALTAS.

ASI QUE COMO EMPLEADOS HAY QUE DAR LO MEJOR DE NOSOTROS PARA QUE LOGREMOS BUENAS VENTAS Y A NOSOTROS NOS VAYA BIEN, EN EL CASO DEL DUEÑO O DEL LIDER, COORDINAR BIEN A SUS SUBORDINADOS PARA QUE NO QUE SIEMPRE ESTEN DANDO RESULTADOS A LA EMPRESA.

TAMPOCO HAY QUE DEJAR A UN LADO, QUE HAY MUCHOS QUE ESTAN TRABAJANDO PARA FABRICAR OTROS PRODUCTOS, YA SEA SIMILAR AL QUE UNO ESTE OFRECIENDO O UNO MEJOR; POR TAL RAZON HAY QUE ESTAR INOVANDO Y OFRECIENDO SERVICIO DE CALIDAD, YA SI LLEGAN PRODUCTOS NUEVOS, NO SEA TANTO EL IMPACTO QUE PROVOQUE O QUE MUCHO MEJOR, CUANDO LOS MISMOS CLIENTES DIGAN QUE EL PRODUCTO QUE SE ESTA OFRECIENDO ES MEJOR, NUNCA HAY QUE CONFORMARSE CON LO QUE HEMOS LOGRADO HASTA AHORA, SIEMPRE HAY QUE PENSAR EN EL FUTURO, EN MEJORAR EL PRODUCTO, AGRAGAR MAS Y MEJORES SERVICIOS, POQUE LA COMPETENCIA SIEMPRE VA A ESTAR, PERO EL QUE TRABAJA Y DA MAS ES EL QUE QUEDA O PERMANECE EN

EL MERCADO, NO HAY QUE CONFIARSE EN QUE UNO LE ESTE YENDO BIEN PARA QUEDARSE DONDE UNO ESTA, HAY OTROS QUE ESTAN TRABANDO PARA LOGRAR MAS PRODUCTIVIDAD; POR ESO SIEMPRE HAY QUE ESTAR ACTUALIZANDOSE.

EN LA ANTOLOGIA TAMBIEN MENCIONA SOBRE LOS PRESTAMOS, DE QUE LAS PERSONAS BUSCAN EL MAS BAJO, PARA QUE ASI PUEDAN INVERTIR EN SUS NEGOCIOS Y GENEREN GANANCIAS, PARA QUE ASI PUEDAN PAGAR EL CREDITO QUE SOLICITARON, ES MUY COMUN QUE LAS PERSONAS SOLICITEN ALGUN PRESTAMO CUANDO NO CUENTAN CON RECURSOS, SIEMPRE Y CUANDO SE INVIERTE ESE DINERO, SE LOGRAN GANANCIAS, PERO EN CASO DE QUE NO, EL BANCO O DONDE PIDIO EL PRESTAMO PIERDE Y TAMBIEN EL CLIENTE, NO SOLO ESO SI NO AFECTA TAMBIEN SU NOMBRE PARA FUTURAS PRESTACIONES, POR ESO HAY QUE ESTAR CONSIENTES ANTES DE ENDEUDARSE.

TAMBIEN SE MENCIONA SOBRE LOS COMERCIOS QUE EXISTEN CON OTROS PAISES, AÑOS ATRÁS NO SE VEIA ESO, PERO ACTUALMENTE EN NUESTRO PAIS HAY MUCHAS PERSONAS DE FUERA QUE YA SE ESTABLECIERON ACA PARA VENDER SUS PRODUCTOS, ESTO AFECTA A LOS COMERCIANTES RESIDENTES DE ACA.

POR ULTIMO SE VE LO DEL CICLO DE VIDA DE LAS INDUSTRIAS, CUANDO COMIENZA Y COMO TERMINA, ASI COMO MENCIONABA LOS QUE SIEMPRE ESTAN EN CONSTANTE CAMBIO SON LOS QUE PERMANECEN.

CONCLUSION

EN ESTA UNIDAD SE TRATO SOBRE LA IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. EN TODAS LAS EMPRESAS EXISTE ESO, EN ALGUNOS CASOS NO SOLO ES UNO QUE OFRECE EL PRODUCTO SI NO HAY VARIAS, ASI COMO LOS CELULARES, TELEVISIONES, LAS MARCAS DE ROPA, BANCOS, MICROFINANCIERAS Y SON LOS MISMOS CLIENTES, QUE ELIGEN QUE PRODUCTO CONSUMIR NADIE LOS OBLIGA, ESO SI ELLOS SE VAN DONDE VEAN QUE EL SERVICIO ES MEJOR O CON EL RECURSO QUE ELLOS CUENTAN; HAY QUE SABER QUE NO TODAS LAS PERSONAS CONTAMOS CON LOS MISMOS RECURSOS PARA COMPRAR PRODUCTOS CON UN ALTO PRECIO, ASI QUE EN ALGUNOS CASOS ES LA CANTIDAD DE RECURSO CON QUE CUENTA DICHA PERSONA.

EN OTROS CASOS, ALGUNOS NO LES IMPORTA LO QUE CUESTE SOLO POR LA MARCA, EN CIERTOS CASOS SE VAN MAS CON LA CALIDAD, CADA CLIENTE ES DIFRENTE Y CADA MARCA QUE ESTA EN EL MERCADO TIENE GENTE QUE LO CONSUME, COMO DIRIAN ALGUNOS NOS DAN PARA TODOS , ESO SI, AQUELLAS QUE EN VERDAD NO APORTEN NADA PRODUCTIVO O NO DA NINGUN SERVICIO ESOS SE DESAPARECEN, A SU VEZ LLEGAN NUEVOS O LOS MISMOS QUE ESTAN SIGUEN Y EN VEZ DE ESTANCARSE EVOLUCIONAN O AGREGAN NUEVAS COSAS AL PRODUCTO, ASI QUE SOLO LOS QUE ESTAN EN CONSIENTE CAMBIO SON LOS QUE SE QUEDAN, HAY QUE APROVECHAR ESA PARTE Y LOS CLIENTES CON LOS QUE SE CUENTA, HAY QUE CUIDARLOS Y NO DEJARLOS IR.

BIBLIOGRAFIA: ANTOLOGIA UDS