



Mi Universidad

Nombre de la Alumna: LITZI BELEN ROBLERO ESCALANTE

Nombre del tema: ANÁLISIS EXTERNO: IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Parcial: I

Nombre de la Materia: ADMINISTRACION ESTRATEGICA

Nombre del profesor: ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA

Nombre de la Licenciatura: CONTADURIA PÚBLICA

Cuatrimestre: 7

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS; 03/12/2023

En este ensayo trataremos acerca del análisis externo en donde podemos identificar oportunidades y amenazas ya que es de suma importancia para poder resolver los conflictos que se nos presenten mas adelante. Así mismo se explicará la definición de la industria, el modelo de las cinco fuerzas, los grupos estratégicos en las industrias ya que esto es de mucha importancia para adaptarse a cambios, idéntica oportunidades y tomar decisiones informadas en un entorno empresarial dinámico, al mismo tiempo que se dará a conocer el análisis de los ciclos de vida industriales.

El análisis externo es de mucha importancia ya que analiza las fuerzas que conforman la competencia, lo que se busca es entender las oportunidades y amenazas a la que se enfrenta la empresa y así poder utilizar el conocimiento para identificar estrategias que puedan superar a sus rivales, es decir, la competencia. Entonces ¿Cuáles serian la oportunidades y amenazas? Pues bien, las oportunidades se dan cuando una compañía puede aprovechar las condiciones en la que se encuentra el ambiente para formular e implantar estrategias que puedan ser mas productivas. Por otro lado, las amenazas son las que se presentan condiciones que pueden poner en peligro la integridad y rentabilidad del negocio de la compañía. Uno de los puntos mencionados es la industria, pero para poder esclarecer las dudas debemos saber la definición, entonces la industria se puede definir como como un grupo de compañías que ofrecen productos o servicios que son sustituidos entre sí, es decir que satisfacen las mismas necesidades del cliente. En el caso de los competidores sabemos que son las compañías que ofrecen las mismas necesidades del cliente, así mismo la industria es el lado de la oferta de un mercado y las compañías de la industria son los proveedores a diferencia de los clientes que son el lado de la demanda de un mercado y los compradores de los productos de la industria. Dentro de este subtema interesante es importante hacer una distinción entre una industria y un sector. Un sector es un grupo de industrias muy relacionadas. Las industrias de un sector se pueden relacionar entre sí de diversas formas. Dentro de ello también es fundamental diferenciar la industria con los segmentos de mercado, la industria como se había explicado anteriormente es el conjunto de instalaciones dedicadas a una actividad y los segmentos de mercado es son diversos grupos de clientes de un mercado que se pueden diferenciar entre sí, con base a sus diferentes atributos y demandas específicas.

Modelos de las cinco fuerzas de porter, conocida como estructura de Michael E. Porter. Es la que ayuda a los administradores a realizar el análisis es decir que en cuanto se identifican los limites de una industria, la tarea de los administradores es analizar las fuerzas

competitivas en el ambiente de la industria y así poder identificar las oportunidades y amenazas. En sí, su modelo se enfoca en las cinco fuerzas que conforman la competencia en una industria que se mencionaran a continuación:

1. Es el riesgo de que entren nuevos competidores- Esto se debe a que mientras más compañías entren a la industria, será más difícil para las que ya están establecidas al mismo de tiempo de ser difícil proteger su participación de mercado y generar ganancias.
2. Intensidad de la rivalidad entre las compañías establecidas en una industria. Como sabemos la rivalidad es una lucha, esto quiere decir que es una lucha competitiva entre compañías de una industria para ganar participación de mercado, una lucha competitiva se puede basar, en precios, diseño de producto, gastos de publicidad y promoción, esfuerzos de ventas directas y servicios y apoyo después de las ventas.
3. poder de negociación de los compradores esto se refiere a la capacidad para negociar la disminución de los precios que cobran las compañías en la industria o de aumentar los costos de éstas, demandando una mejor calidad de producto y servicio.
4. poder de negociación de los proveedores esto se refiere a la capacidad de éstos, para aumentar los precios de los insumos o elevar de otro modo los costos de la industria, por ejemplo, al ofrecer insumos de baja calidad o un servicio deficiente.
5. cercanía de los sustitutos para los productos que ofrece una industria. Esto se refiere a los productos de diferentes negocios o industrias que pueden satisfacer necesidades semejantes de los clientes, en sí la existencia de sustitutos cercanos es una amenaza competitiva poderosa, porque limita el precio que la compañía de una industria puede cobrar por su producto y por consiguiente la rentabilidad de la industria.

Grupos estratégicos de en las industrias son las que en las industrias se pueden observar grupos de compañías en los que cada una sigue un modelo de negocios similar al que intentan aplicar otras que forman parte del grupo, aunque diferente del modelo de negocios que siguen compañías de otros grupos, el grupo estratégico tiene como consecuencias para la identificación de oportunidades y amenazas, una de ellas es que debido a las compañías que integran un grupo estratégico siguen un modelo de negocios semejantes los clientes tienden a ver sus productos como sustitutos directos entre sí. El segundo de las consecuencias es que diferentes grupos estratégicos pueden tener una posición diferente respecto de cada una de las fuerzas competitivas.

Como se vio en la introducción hablaremos sobre el macro ambiente ya que estos cambios pueden influir directamente o en alguna o todas las fuerzas del modelo de porter, lo cual

altera su potencia relativa y con ello el aspecto atractivo de una industria. El macroambiente cuenta con cuatro factores importantes que son, la tasa de crecimiento de la economía, las tasas de interés, los tipos de cambio de divisas y los índices inflación (o deflación) El deterioro económico con frecuencia ocasiona guerras de precios en industrias maduras. Las tasas de interés son importantes cuando los clientes solicitan prestamos para financiar la compra de bienes, de igual manera debido a que influyen en el costo de capital de una compañía y en consecuencia para en su capacidad para obtener recursos e invertir en nuevos activos. Como último punto a explicar, pero no menos importante son los análisis de ciclos de vida de industriales que identifica cinco etapas secuenciales en la evolución de una industria que conducen a cinco tipos de ambientes industriales: embrionarias, en crecimiento, de despliegue, maduros y en declive. Es este análisis la tarea de los administradores es anticipar cómo cambiará la potencia de las fuerzas competitivas a medida que evoluciona el ambiente de la industria y formular estrategias que aprovechen las oportunidades conforme surjan y que hagan frente a las amenazas emergentes. En la etapa de industria embrionaria el crecimiento es lento debido a la existencia de factores como el desconocimiento del producto de la industria por parte de los compradores. Las industrias en crecimiento Por lo común, una industria crece cuando los clientes se familiarizan con el producto, los precios disminuyen porque se consiguen la experiencia y las economías de escala y se desarrollan los canales de distribución. Despliegue de las industrias algunos de los aspectos que desfavorecen son el crecimiento industrial y falta de políticas de control, el crecimiento no planificado de las zonas industriales produce que empresas pasen por alto las normas de regulación ambiental, contaminando el aire y el agua. Industrias maduras, a medida que madura una industria, aumentan las barreras para impedir la entrada y disminuye la amenaza de que se incorporen competidores potenciales. Industrias en declive este paso es un crecimiento negativo por varios motivos, entre los que se destacan el reemplazo tecnológico, cambios sociales, demografía y competencia internacional Según la velocidad del declive y la altura de las barreras para impedir la salida, las presiones competitivas pueden ser tan agresivas como en la etapa de despliegue.

En conclusión podemos decir que este ensayo nos ayudo a conocer mas sobre las industrias ya que es muy importante porque proporciona la base productiva para el crecimiento económico y la prosperidad de las naciones así mismo podemos reconocer que son actividades humanas capaces de transformar la materia prima en productos elaborados o semielaborados también nos da a conocer que uno de los principales factores de riesgos medioambiental y ecológico, alguno de los tipos de industrias pueden ser la textil, la

farmacéutica, la informática, entre otras. Otra de las importancias de las industrias que podemos destacar es que introdujo grandes cambios en el modelo de la vida humano.

Referencias bibliográficas

Charles W. L. Hill et al (2011). Administración estratégica. Octava edición. México:

Mc Graw Hill.

David, Fred (2009). Conceptos de administración estratégica. México: PEARSON

Eduardo, Bueno (2010). Dirección estratégica. México: Ediciones Piramide

Equipo editorial, Etecé. (2020, 3 agosto). Industria - concepto, historia, tipos, ejemplos y características. Concepto.