

# UDS

## Cuadro sinoptico

Brian Eduardo Castro Aviles

---

## **ANALISIS DE LA VENTAJA COMPETITIVA Y LA RENTABILIDAD**

La formulación de la estrategia es el proceso de establecer la misión, los objetivos, y elegir de la organización entre estrategias alternativas. A veces la formulación de la estrategia se llama "planeamiento estratégico."

### **BARRERAS QUE IMPIDEN LA LIMITACIÓN**

Son un determinante fundamental de la velocidad de las limitaciones. También factores que dificultan a los competidores copiar las Competencias distintivas de una compañía.

### **CREACIÓN DE UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE UNA**

#### **ESTRATEGIA FUNCIONAL**

Las estrategias de funciones es, aquellas dirigidas a mejorar la eficacia De las operaciones de una compañía y, por ende, su capacidad de Acrecentar su eficiencia, calidad, innovación y capacidad de respuesta hacia los clientes.

#### **EFICIENCIA Y ECONOMIAS DE ESCALA**

Es la capacidad de las compañías productoras de volúmenes grandes Para alcanzar una mayor especialización y división del trabajo.

#### **ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS Y EFICIENCIA**

Estrategia de contratación

Capacitación de los empleados

Equipos autodirigidos

Pago por desempeño

#### **A NIVEL DE NEGOCIOS**

Una Estrategia a nivel de Negocios es un conjunto integrado y coordinado de compromisos y acciones diseñados para ofrecer valor a los clientes y obtener una ventaja competitiva mediante el aprovechamiento de las aptitudes en mercados de productos específicos.

**ADQUISICIÓN:** Una adquisición consiste en la compra por parte de una persona jurídica del paquete accionario de control de otra sociedad, sin realizar la fusión de sus patrimonios.

**ALIANZAS:** Asociaciones entre empresas de concesión de licencias, acuerdos de abastecimiento, iniciativas de capital de riesgo, adquisiciones conjuntas y muchas otras formas de cooperación, que tienen como objetivo eliminar o reducir en un grado significativo la confrontación entre competidores, proveedores, clientes, nuevos participantes, potenciales, productores de surtido.

**ALIANZAS ESTRATEGICAS:** Estas uniones tácticas se dan a través de 3 tipos de alianzas:

1. **EMPRESA CONJUNTA:** Es la alianza de 2 empresas que crean una sola empresa legalmente independiente con relaciones a largo plazo, socios con porcentajes de participación iguales, donde se da una ventaja competitiva combinando los recursos y capacidades de las empresas.
2. **CON APORTACION DE CAPITAL SOCIAL:** Se presenta como plataforma de lanzamiento, en donde los socios tienen distintos porcentajes de participación, cuya ventaja competitiva parte de sus recursos y capacidades con inversiones extranjeras directas.
3. **SIN APORTACION DE CAPITAL SOCIAL:** La ventaja competitiva se da con una relación contractual y permite compartir parte de sus recursos y capacidades únicos.