



Nombre de alumno: Emanuel de Jesús Samayoa Hernández.

Nombre del profesor: Lic. Carlos Morales

Nombre del trabajo: U4T1

Materia: Organización y Estrategias Empresariales

Grado: 6to cuatrimestre LAN

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 29 de julio de 2023

Unidad 4. Estrategias corporativas

Elaboró: Emanuel Samayoa

Estas estrategias van de acuerdo con el posicionamiento de la empresa en el mercado que compite y el ciclo de vida de la misma.

1

NEW

Estrategias para competir con empresas emergentes.

Este caso aplica para aquellas empresas que ya están posicionadas en el mercado, pero que desean incursionar en mercados nuevos donde existen muchas organizaciones emergentes que a la vez son muy competitivas.

- Para ello es necesario que se modifique e innove la estructura de la empresa.
- Creación de una línea específica de productos.
- Actualizar catálogo de productos.

Estrategias para competir en mercados turbulentos de alta velocidad.

Estas estrategias están pensadas sobre todo para aquellos mercados donde se compite con servicios y productos que tienen un ciclo de vida corto, y que se prestan a constantes actualizaciones, cambios y mejoras.

Tal es el caso de la industria telefónica.

Para poder competir, estas empresas utilizan 3 estrategias:

- Reaccionar al cambio.
- Prever el cambio.
- Encabezar el cambio

2



Estrategias para competir en empresas maduras.

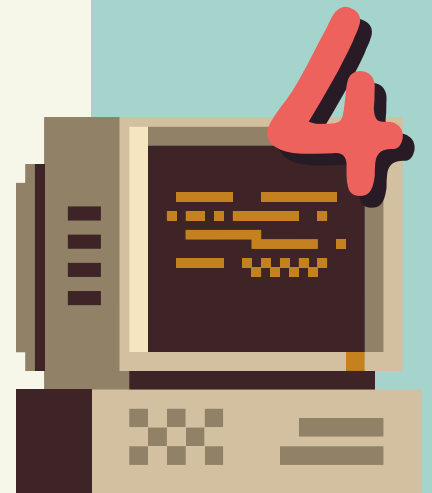
Este es el caso de empresas que llevan muchos años de crecimiento, de las cuales, los clientes son usuarios recurrentes de sus servicios o consumidores constantes de sus productos. Esto lo logran implementando estrategias que:

- Se centran en conservar los clientes y las ventas constantes.

Estrategias para competir con empresas estancadas o en decadencia.

Este es el caso de empresas que tuvieron una época de encabezar la innovación o que eran líderes de mercado, sin embargo se estancaron y se limitan a las oportunidades existentes.

- Enfoque en sectores de mayor crecimiento, implicando actualización e innovación.
- Resaltar diferenciaciones entre su producto y la competencia, es decir, atribución de valor.
- Reducción de costos para liderar industria.



5



Estrategias para sostener el crecimiento rápido de la compañía

Para incrementar los ingresos y utilidades de una organización a un ritmo rápido, debe tenerse una cartera de estrategias horizontales:

- Iniciativas de fortalecimiento y ampliación para posicionarse mejor con negocios existentes.
- Aprovechamiento de recursos y capacidades mediante la incursión a nuevos negocios potenciales.
- Apuesta por negocios que aun no existen.

Estrategias para líderes de industria

Hoy día, las grandes empresas que están bien posicionadas en el mercado aplican estrategias donde se valen de su tamaño y capital para comprar a otras empresas pequeñas y así seguir siendo competitivas.

Usualmente se manejan dos tipos de estrategias:

- Estrategias Ofensivas
- Estrategias Defensivas.

6

