



Mi Universidad

CUADRO SINOPTICO

Nombre del Alumno: Carlos Daniel García López

Nombre del tema: Estrategia Organizacional

Parcial: I

Nombre de la Materia: Administración estratégica

Nombre del profesor: Fernando López Santiz

Licenciatura: En administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre: 7

ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

ESTRATEGIAS DE INTEGRACIÓN.

1. Integración hacia delante: implica la obtención de la propiedad o aumento del control sobre distribuidores o vendedores a minoristas.
2. Integración hacia atrás: estrategia que busca la obtención de la propiedad o el aumento del control sobre los proveedores de una empresa.

3. Integración horizontal: Estrategia que busca la propiedad o el aumento del control sobre los competidores de una empresa.

ESTRATEGIAS INTENSIVAS

El sistema de inteligencia de estrategias de crecimiento que ayudan a consolidar una fuerte imagen de marca de cara a la supervivencia futura de la empresa. La distribución intensiva es una estrategia de marketing que consiste en poner los productos de una empresa a disposición de los clientes en tantos lugares como sea posible.

1. Penetración en el mercado: Una estrategia de penetración en el mercado intenta aumentar la participación de los productos o servicios presentes en los mercados.
2. Desarrollo de mercados: El desarrollo de mercados implica la introducción de los

ESTRATEGIAS DE DIVERSIFICACIÓN

Es una estrategia enfocada en la creación de nuevos mercados al ofrecer un producto distinto al que ha definido a una empresa desde su creación a la fecha.

1. Diversificación concéntrica: La adición de productos o servicios nuevos, pero relacionados, se conoce como diversificación concéntrica.
2. Diversificación de conglomerados: La adición de productos o servicios nuevos, pero no relacionados, se denomina diversificación de conglomerados; por ejemplo, ESPN

ESTRATEGIAS DEFENSIVAS.

Es reducir la probabilidad de ataque, desviarlo hacia áreas menos amenazadoras y/o reducir su intensidad. Buscan proteger la cuota de mercado, construyendo la acción de los competidores más peligrosos.

- Recorte de gastos: Está diseñado para fortalecer la capacidad distintiva básica de una empresa
- Enajenación: La venta de una división o parte de una empresa se conoce como enajenación. La enajenación se utiliza con frecuencia para obtener capital con el propósito es realizar mayores adquisiciones o inversiones

ESTRATEGÍAS GENÉRICAS DE MICHAEL PORTER

El Las estrategias de Porter implican diferentes acuerdos de organización, procedimientos de control y sistemas de incentivos.

1. Estrategias de diferenciación: Implica mayor flexibilidad y compatibilidad de los productos, menores costos, mejor servicio, menor mantenimiento, mayor conveniencia o más características.
2. Estrategias de enfoque: Una estrategia de enfoque exitosa depende de que un segmento de la industria aún no tenga un tamaño suficiente, posea un buen potencial de crecimiento

Bibliografía básica y complementaria.

□ Fred R. David (2009). Conceptos de Administración. Novena Edición. México PEARSON.

□ Charles W. L. Hill / Gareth R. Jones. Administración Estratégica. Octava Edición. Mc Graw Hill.

□ Lana, Rogelio Adilson (2008). La Administración Estratégica como Herramienta de Gestión. Universidad Nacional de Misiones, Argentina.