

UDS

**Nombre de alumno: Itzel Abigail Tlamani
López**

**Nombre del profesor: Alejandro Morales
Aguilar**

Nombre del trabajo: Unidad 4

**Materia: Organización y estrategia
empresariales**

Grado: 6to cuatrimestre

**Grupo: Administración y Estrategia de
Negocios**

FORMULACIÓN

E IMPLANTACIÓN DE LA ESTRATÉGIA

4.2 ESTRATEGIAS GENÉRICAS

Las estrategias genéricas son formas básicas que una empresa puede seguir para lograr una ventaja competitiva y destacarse frente a sus competidores. El experto en negocios Michael Porter propuso tres estrategias principales, que se pueden aplicar en casi cualquier tipo de negocio.

1. 🏆 Liderazgo en costos
 - Objetivo: Ser la empresa con los costos más bajos en el mercado.
 - Se busca ofrecer precios más bajos que la competencia sin perder calidad.
 - Se logra con producción eficiente, ahorro en procesos, tecnología o compras en grandes volúmenes.Ejemplo: Walmart, Bodega Aurrera.

2. ⭐ Diferenciación
 - Objetivo: Ofrecer un producto o servicio único que los clientes valoren más que los demás.
 - Puede ser por calidad, diseño, marca, atención al cliente, innovación, etc.
 - El cliente paga más porque percibe un valor superior.Ejemplo: Apple, Starbucks.

3. 🎯 Enfoque o concentración
 - Objetivo: Atender a un nicho específico de mercado (un grupo pequeño con necesidades muy particulares).
 - Se puede combinar con liderazgo en costos o diferenciación, pero solo para ese segmento.Ejemplo: marcas veganas, ropa plus size, productos para zurdos.



✅ ¿Para qué sirven?

Estas estrategias ayudan a:

- Definir la posición de la empresa en el mercado.
- Tomar decisiones más claras en producción, marketing y precios.
- Aumentar la competitividad y mantenerse vigente frente a otros negocios.

📌 Conclusión

Las estrategias genéricas permiten a una empresa elegir su camino competitivo: ser la más barata, la más diferente o enfocarse en un grupo específico. Lo importante es no quedarse en el medio y saber en qué se quiere destacar frente a los demás.

4.3 LIDERAZGO EN COSTOS

El liderazgo en costos es una estrategia empresarial que busca ser la empresa que produce y vende más barato que la competencia, sin sacrificar demasiado la calidad.

✅ ¿En qué consiste?

Se trata de reducir al máximo los costos de operación en todas las áreas (producción, distribución, ventas, etc.) para poder ofrecer precios bajos y atraer a más clientes. La idea es vender mucho a precios accesibles, logrando ganancias por volumen.

🌟 ¿Cómo se logra?

- Eficiencia en procesos (menos desperdicio, más rapidez).
- Automatización o tecnología para ahorrar mano de obra.
- Compra de materias primas a bajo costo (por volumen o negociación).
- Uso de diseños simples y producción estandarizada.
- Control estricto de gastos en todas las áreas.

🎯 ¿Qué beneficios da?

- Atraer a clientes sensibles al precio.
- Aumentar participación en el mercado.
- Poder resistir mejor las crisis económicas, al tener costos más bajos.

⚠️ Riesgos

- Si otra empresa logra costos aún más bajos, puede quitar mercado fácilmente.
- Se corre el riesgo de que los productos pierdan calidad.
- Innovación limitada, porque se busca reducir todo lo que cueste más.

📌 Conclusión

El liderazgo en costos es ideal para empresas que quieren competir por precio, producir eficientemente y llegar a grandes masas de consumidores. Pero deben cuidar que la calidad y el servicio no bajen tanto que afecte su reputación.

4.4. LA CADENA DE VALOR Y LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

✅ La cadena de valor es el conjunto de actividades que una empresa realiza desde que obtiene las materias primas hasta que entrega el producto final al cliente.

El objetivo es generar valor en cada paso para que el cliente perciba el producto como útil o mejor que el de la competencia.

🔹 Se divide en dos tipos de actividades:

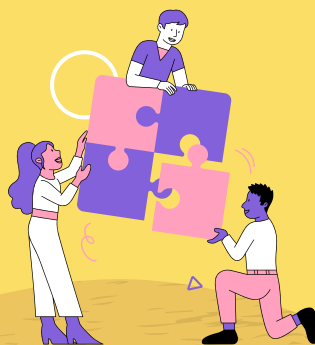
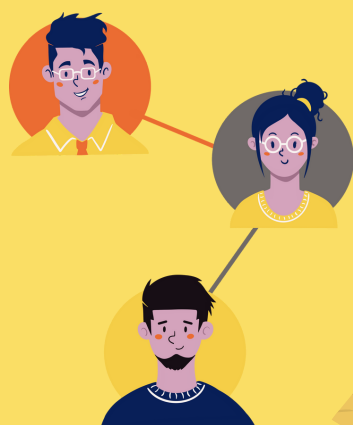
1. Actividades primarias: Producción, logística, ventas, servicio al cliente.
2. Actividades de apoyo: Administración, recursos humanos, tecnología, compras.

🏢 ¿Qué es la estructura organizacional?

La estructura organizacional es la manera en que una empresa se organiza internamente para repartir tareas, funciones y responsabilidades entre sus trabajadores y áreas.

🔗 ¿Qué relación hay entre ambas?

- La estructura organizacional debe estar alineada con la cadena de valor, para que cada área cumpla su función eficientemente.
- Si la empresa se organiza bien, cada parte de la cadena de valor fluye mejor, se reducen costos, se mejora la calidad y se aumenta la competitividad.



✅ En resumen

- La cadena de valor es lo que hace la empresa para crear valor para el cliente.
- La estructura organizacional es cómo se distribuye ese trabajo dentro de la empresa.
- Ambas deben estar bien conectadas para lograr buenos resultados.