

# SUPER NOTA

YONATAN FABIAN MORALES FUNEZ

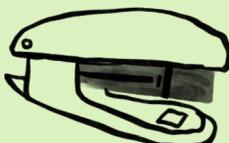
PROFESORA ALEJANDRO AGUILAR MORALES

SEXTO CUATRIMESTRE

ORGANIZACIÓN Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ESTRATEGIA Y VENTAJAS  
COMPETITIVAS:  
CONCEPTOS Y  
HERRAMIENTAS



# ESTRATEGIA Y VENTAJAS COMPETITIVAS: CONCEPTOS Y HERRAMIENTAS

## Definición de Ventaja Competitiva.

Define qué es una ventaja competitiva según Porter y otras perspectivas.

Puedes incluir ejemplos concretos de ventajas competitivas (ej: precio bajo, alta calidad, innovación, excelente servicio al cliente).

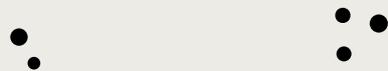


**Análisis Interno y Externo.** Describe la importancia del análisis interno (fortalezas y debilidades) y externo (oportunidades y amenazas) para identificar y desarrollar una ventaja competitiva. Explica cómo estas herramientas (como el análisis FODA) ayudan a la empresa a posicionarse.



## Características de una Ventaja Competitiva Sostenible.

Explica qué hace que una ventaja competitiva sea sostenible en el tiempo. Menciona aspectos como la dificultad de imitación, la rareza, la valiosa y la no sustituibilidad de los recursos.



# ESTRATEGIAS GENÉRICAS

**Liderazgo en Costos.** Define qué significa liderazgo en costos. Explica cómo una empresa puede lograr una ventaja competitiva a través de la optimización de costos, la eficiencia operativa y la reducción de precios. Da ejemplos de empresas que utilizan esta estrategia.



**Diferenciación.** Describe la estrategia de diferenciación. Explica cómo una empresa puede crear una ventaja competitiva ofreciendo productos o servicios únicos, innovadores o de alta calidad que se diferencien de la competencia. Da ejemplos de empresas que utilizan esta estrategia destacando sus atributos únicos.



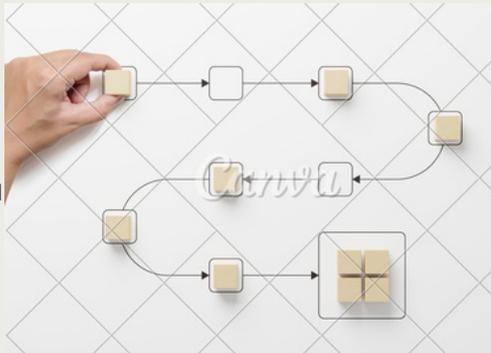
**Concentración o Nicho.** Explica la estrategia de concentración o nicho de mercado. Describe cómo una empresa puede enfocarse en un segmento específico del mercado para lograr una ventaja competitiva, ya sea a través del liderazgo en costos o de la diferenciación dentro de ese nicho. Proporciona ejemplos de empresas que han tenido éxito con esta estrategia, mostrando el nicho específico en el que se enfocan.



# LA CADENA DE VALOR Y LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

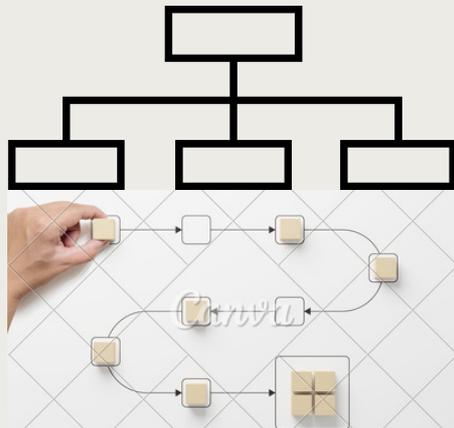
## La Cadena de Valor como Herramienta

**Estratégica:** Define la cadena de valor y explica su importancia para analizar la ventaja competitiva. Describe las actividades primarias y de apoyo, y cómo su optimización contribuye a la creación de valor.

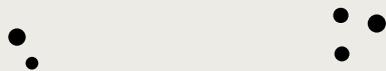


## Alineación entre Cadena de Valor y

**Estructura Organizacional:** Explica la relación entre la cadena de valor y la estructura organizacional de una empresa. Describe cómo una estructura organizacional bien diseñada puede optimizar las actividades de la cadena de valor y contribuir a la ventaja competitiva.



**Asignación de Costos a las Actividades de Valor:** Describe el proceso de asignación de costos a las diferentes actividades de la cadena de valor. Explica la importancia de considerar los costos operativos y los activos.



# LA TECNOLOGÍA Y LA VENTAJA COMPETITIVA

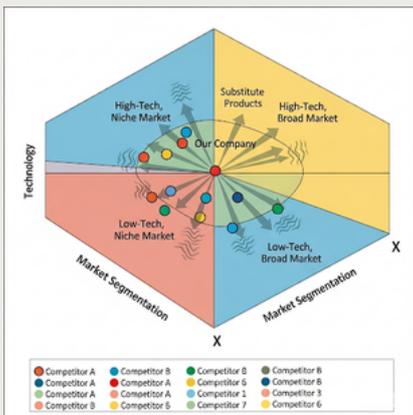
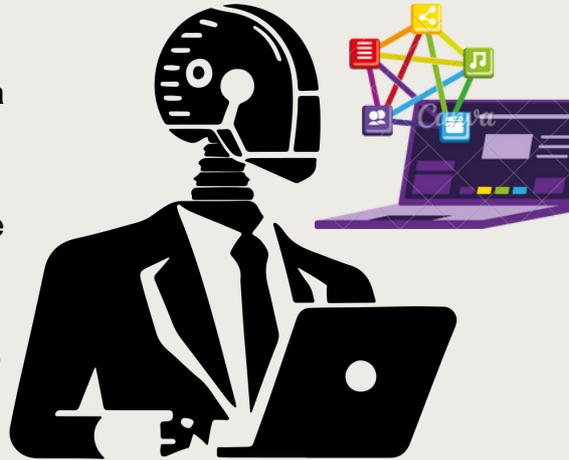
## Tecnología como Motor de la Ventaja Competitiva:

La importancia de la tecnología en el cambio estructural del mercado, su influencia en la cadena de valor (incluyendo la ubicación de la tecnología en cada actividad), y la necesidad de una estrategia tecnológica proactiva.



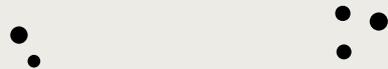
## Formulación e Implementación de la Estrategia Tecnológica:

Pasos para desarrollar una estrategia tecnológica efectiva, incluyendo la identificación de tecnologías clave, la evaluación de las capacidades internas, la selección de una estrategia (liderazgo tecnológico o seguimiento), y la coordinación de esfuerzos a nivel corporativo.



## Competencia, Segmentación y Sustitutos en un Entorno Tecnológico:

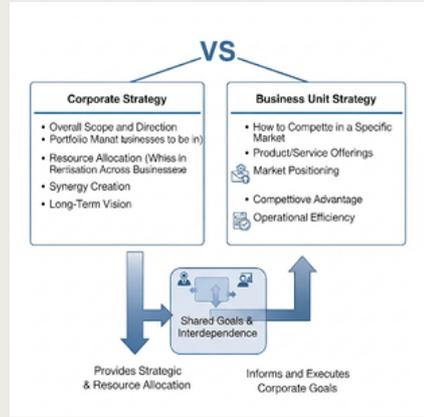
Integrará la gestión de la competencia (identificando "buenos" y "malos" competidores), la segmentación del mercado (para identificar nichos y oportunidades), y el análisis de productos sustitutos, considerando el impacto de la tecnología en cada uno de estos aspectos



# ESTRATEGIA CORPORATIVA

## Estrategias Corporativas y de Unidad de Negocio:

Las estrategias corporativas (para empresas diversificadas, incluyendo las cuatro iniciativas clave: establecer posiciones en diferentes negocios, mejorar el desempeño combinado, captar sinergias y establecer prioridades de inversión) con las estrategias de unidad de negocio (enfocadas en la ventaja competitiva a largo plazo, la respuesta a cambios en el ámbito empresarial, la creación de capacidades y la resolución de problemas estratégicos).



## Estrategias de Crecimiento y Expansión:

Estrategias horizontales (coordinación entre unidades de negocio, expansión a nuevos ámbitos), estrategias verticales (integración hacia atrás y hacia adelante, sus ventajas y desventajas), y estrategias de cooperación (alianzas estratégicas, sociedades, sus beneficios y riesgos), mostrando cómo cada una contribuye al crecimiento y expansión de la empresa.



Vs

Offensive Strategies	Defensive Strategies
<b>Key Characteristics</b> Proactive	<b>Reactive/Protective</b> Risk Averse
Risk-taking	Risk Averse
Seeks Competitive Advantage	Maintains Current Position/ Survival
Market Leadership	Market Stability
High Returns (Potentially)	Consistent Returns (Moderate)
Increased Market Share	Maintained Market Share
Higher Risk of Failure	Lower Risk of Failure

## Estrategias de Posicionamiento

**Competitivo:** Las estrategias de fusión y adquisición (sus ventajas, desventajas y ejemplos), y las estrategias ofensivas y defensivas (tipos de ofensivas, enfoques defensivos para minimizar amenazas y proteger la ventaja competitiva). Se enfatizará la importancia de la ventaja competitiva en cada estrategia