

ORGANIZACIÓN Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES.



**LUIS GERARDO BALLINAS
GORDILLO.**

6° CUATRIMESTRE.

**LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y
ESTRATEGIA DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES.**

**ALEJANDRO AGUILAR MORALES.
26 DE JULIO DEL 2025.**

FORMULACIÓN E IMPLANTACIÓN DE LA ESTRATEGIA

Estrategia y Ventajas Competitivas: Conceptos y Herramientas

- ****Estrategia****: Es el conjunto de acciones planificadas que una empresa ejecuta para alcanzar sus objetivos en un entorno competitivo.
- ****Ventaja competitiva****: Es aquello que permite a una empresa destacarse frente a sus rivales (por ejemplo, costos más bajos, innovación, marca fuerte).
- ****Herramientas clave****:
 - ****Análisis FODA**** (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).

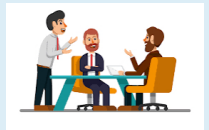


1

Estrategias Genéricas (Porter)

- ****Liderazgo en costos****: Ofrecer precios bajos mediante eficiencia operativa.
- ****Diferenciación****: Crear productos únicos que el cliente valore más.
- ****Enfoque****: Atender un nicho específico, ya sea por costo o diferenciación.

Estas estrategias ayudan a posicionarse en el mercado y deben elegirse según las capacidades internas y el entorno com



2

Liderazgo en Costos

- Busca ser el ****productor más eficiente**** del mercado.
- Se logra mediante:
 - Producción a gran escala.
 - Automatización.
 - Negociación con proveedores.
- Riesgos: pérdida de calidad, guerra de precios, imitación.



3

La Cadena de Valor y la Estructura Organizacional

- ****Cadena de valor****: Conjunto de actividades que agregan valor al producto desde la materia prima hasta el servicio postventa.
- Se divide en:
 - ****Actividades primarias****: logística, operaciones, marketing, ventas, servicio.
 - ****Actividades de apoyo****: infraestructura, RRHH, tecnología, compras.
- ****Estructura organizacional****: Debe alinearse con la cadena de valor para maximizar eficiencia y competitividad.



4

La Tecnología y la Ventaja Competitiva

- La tecnología permite:
 - Automatizar procesos.
 - Mejorar la experiencia del cliente.
 - Crear productos innovadores.
- Ejemplos: inteligencia artificial, big data, CRM, ERP.
- Bien aplicada, ****genera diferenciación y eficiencia****; mal gestionada, puede generar dependencia o vulnerabilidades.



5

FORMULACIÓN E IMPLANTACIÓN DE LA ESTRATEGIA.

Tipos de Estrategias Empresariales

- ****Corporativa****: Define en qué sectores o mercados competir.
- ****Competitiva****: Cómo competir en cada mercado (costos, diferenciación).
- ****Funcional****: Estrategias específicas por área (marketing, finanzas, operaciones).
- Todas deben estar ****alineadas entre sí**** para lograr coherencia y efectividad.



6

Estrategia Corporativa

- Se enfoca en decisiones de alto nivel:
 - Diversificación.
 - Fusiones y adquisiciones.
 - Expansión geográfica.
- Busca ****crear valor en el conjunto de negocios**** de la empresa.
- Ejemplo: una empresa que decide entrar al sector tecnológico además del industrial.

7

