



Universidad  
**Tecmilenio**®



# Dirección Estratégica

Estrategias de negocios

Semana 12





## Atención Plena

Te invito a realizar la siguiente actividad de bienestar-  
mindfulness antes de comenzar a revisar el tema.

<https://youtu.be/liPwm62dbxU>



En este tema aprenderás cuáles son las estrategias de negocios comúnmente establecidas por los administradores y cómo cada una de ellas presenta ventajas y desventajas para una compañía.



## Estrategias de negocios

Enfoque en el cual se basarán todos los esfuerzos de la organización para cumplir con la visión establecida por los líderes o creadores de una empresa. El contexto, la cultura, el liderazgo y las capacidades de la organización definirán el rumbo que la empresa tomará.

## Ventaja competitiva

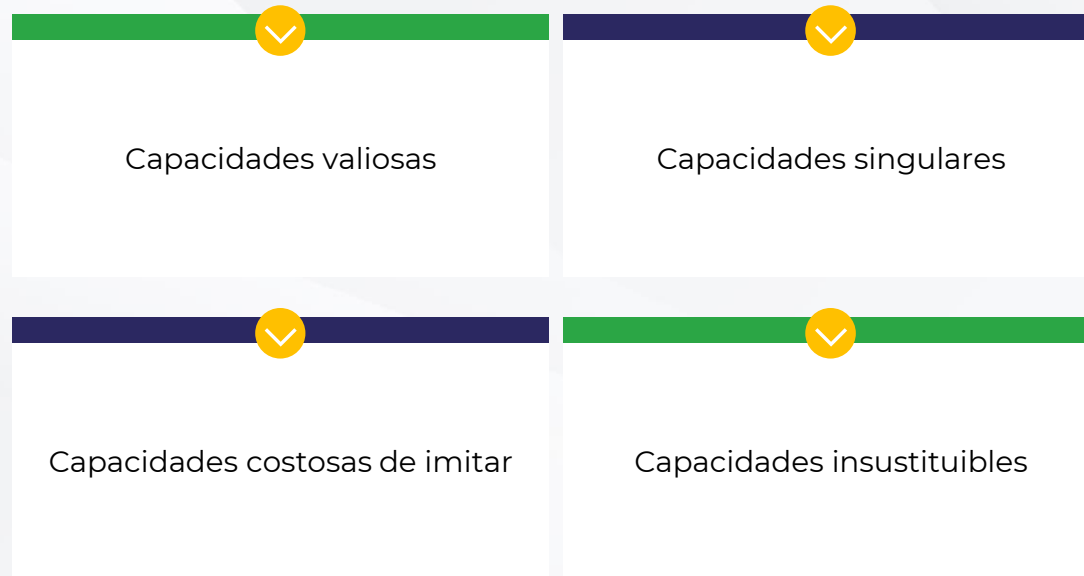
Se obtiene cuando una compañía genera mayor rentabilidad y crecimiento de sus utilidades con respecto a sus competidores en la misma industria.

La clave para comprender una ventaja competitiva consiste en analizar cómo las diferentes estrategias que son aplicadas por los administradores crean actividades que se integran y distinguen de sus rivales a una compañía, y que permiten superarlos de modo consistente a través de cierto periodo de tiempo.



## Competencias centrales

Aquellas capacidades de una organización que funcionan como origen de la ventaja competitiva de una compañía frente a sus competidores. Para poder identificar cuáles son las competencias centrales que una organización puede convertir en ventajas competitivas sostenibles, hay que analizar las capacidades de la empresa a partir de los cuatro criterios de la ventaja competitiva sostenible:



## Estrategias de negocios

Enfoque en el cual se basarán todos los esfuerzos de la organización para cumplir con la visión establecida por los líderes o creadores de una empresa.

Estrategias con el fin de conquistar una ventaja competitiva sostenible:

### Costos bajos



Utilizada comúnmente en los mercados de bienes básicos, donde la ventaja competitiva será para la empresa que tenga los costos más bajos.

Permite a una empresa superar en el precio a sus competidores, ganar participación de mercado y mantener o incrementar su rentabilidad.

### Diferenciación



Implica no ser igual a los competidores, ya que ofrece algo que estos no pueden imitar con facilidad.

Brinda dos ventajas importantes: permite cobrar más (premium) por el bien o servicio y le ayuda a aumentar la demanda general y quitar participación de mercado a sus rivales. En la mayoría de los casos, tiende a elevar la estructura de costos de la empresa.

### Segmentación



Subdivide el mercado en grupos que son identificables debido a que presentan características similares en cuanto a sus necesidades, deseos o demandas.



## Cadenas y franquicias

Un modelo de negocio basado en la estrategia de cadenas implica abrir más establecimientos que copian el modelo o la fórmula básica de operación, pero que son propiedad de la compañía. Cuando una empresa decide expandirse por medio de la estrategia de cadena es posible crear una marca nacional muy rápido. El cliente espera el mismo sistema de venta o producto en donde quiera que visite el establecimiento.

En el caso de las franquicias, estas se parecen a las cadenas, sin embargo, la compañía fundadora otorga licencia a otra empresa para abrir y operar un establecimiento nuevo a cambio de un pago. Las personas o compañía que operan la franquicia deben cumplir con ciertas reglas y se ven obligados a adoptar el mismo modelo de negocio y a operar de determinada manera, de esta forma, la compañía fundadora se asegura de que las franquicias no pierden la esencia innovadora con la cual fueron creadas.







Reflexiona sobre lo aprendido en el tema y responde los siguientes puntos:

- Explica en qué consiste una estrategia de diferenciación.
- Explica cómo se logra una ventaja competitiva.





A lo largo de este tema aprendiste cuáles son las estrategias de negocios más comunes que son llevadas a cabo por la empresa, y cómo generan un valor para cada una de ellas. Las ventajas competitivas son consecuencia de la identificación y explotación de las capacidades de la empresa, a partir de ellas es posible generar un crecimiento mayor para los competidores y generar una rentabilidad superior para los mismos.



# Dirección Estratégica

Acción y seguimiento

Semana 12



En este tema aprenderás que toda empresa deberá diseñar y desarrollar planes estratégicos para el logro de las metas y objetivos que se han planteado; y que estos objetivos pueden ser a largo, mediano o corto plazo, dependiendo del tamaño de la empresa, así como la cantidad de planes y tareas que haya diseñado.



Toda empresa deberá diseñar y desarrollar planes estratégicos para el logro de las metas y objetivos que se han planteado; estos objetivos pueden ser a largo, mediano o corto plazo, depende del tamaño de la empresa, así como de la cantidad de planes y tareas que haya diseñado.

La estrategia debe transformarse en acción, y para lograrlo se debe realizar un plan, el cual es una herramienta que ayuda a conseguir los fines que se han planteado en la empresa, por medio de una definición apropiada de metas y objetivos.

Un plan de acción permite organizar, ordenar y orientar nuestras acciones, recursos, procesos e instrumentos disponibles donde se requieren.

## **Asignación de recursos para la implementación del plan de acción**

La asignación de recursos es una manera de administrar o distribuir los activos dentro de una empresa.

La asignación de recursos económicos, productivos y humanos convierte las acciones en realidad.



## Capital intelectual

Información, conocimiento o experiencia individual o colectiva que crea o produce valor. También se puede decir que es la sinergia que se genera de los conocimientos que reúne una organización.

## Estrategia laboral

Plan maestro que una organización hace de sus recursos humanos para tener una ventaja competitiva en el mercado. Se pueden desarrollar dos tipos de estrategias: defensiva y exploradora.



La motivación se debe tener como la principal actividad en toda la organización, esto ayudará a una correcta implementación de la estrategia.

Los directores o gerentes deben ser las personas responsables de que se cumplan las políticas o estrategias motivacionales dentro de la organización. Con esto, al trabajar con una persona motivada, se cumplirán las metas y objetivos marcados.

Es importante que los administradores conozcan las técnicas para poder motivar en el trabajo y saber cuáles pueden implementar.



Una vez valorados y asignados los recursos necesarios para cada actividad dentro de la cadena de valor de la organización, el siguiente paso es la puesta en marcha de la estrategia elegida por los administradores. La herramienta más útil que tienen estos últimos para conocer si la estrategia tomada ha tenido el éxito esperado es a través del control y seguimiento de la estrategia y los recursos.

Controlando el plan se asegura que todos los recursos sean utilizados de un modo efectivo y se logren los objetivos planeados. Existen tres tipos de controles:

## Control preliminar



Se utiliza antes de empezar operaciones

## Control concurrente



Se utiliza en la fase de ejecución

## Control de retroalimentación



Partiendo de los resultados se corrigen las desviaciones







Reflexiona sobre lo aprendido en el tema y responde los siguientes puntos:

- Explica cuál es la relación entre estrategia y motivación.
- Cómo se elabora un plan estratégico.





A lo largo de este tema aprendiste que la etapa más crucial de cualquier plan o proyecto es el control y seguimiento, y que es necesario tener personal especialmente en este plan para que analice la información y pueda tomar decisiones a tiempo en las posibles desviaciones. También aprendiste que es necesario hacer reuniones de seguimiento periódicas para informar de los resultados y que toda la empresa conozca en qué etapa va el plan.

