

ESTRATEGIA CORPORATIVA



Área Académica: Administración

Tema: Estrategia Corporativa

Profesores: Dra. Blanca Cecilia Salazar
Hernández

Dra. Jessica Mendoza Moheno

Periodo: Enero-junio 2022





<https://images.app.goo.gl/NmukDDe8rdoDQsdQ8>

Tema: Estrategia corporativa

Resumen:

Las estrategias son un plan para dirigir un asunto, se compone de una serie de acciones planificadas que ayudan a tomar decisiones y a conseguir los mejores resultados posibles.

La estrategia está orientada a alcanzar un objetivo siguiendo una pauta de actuación o un procedimiento dispuesto para accionar frente a un determinado escenario buscando alcanzar uno o varios objetivos previamente definidos para lograr la meta de maximizar la rentabilidad de la empresa a largo plazo.

Palabras clave:

Acciones, resultados, escenario, meta

Tema: Estrategia corporativa

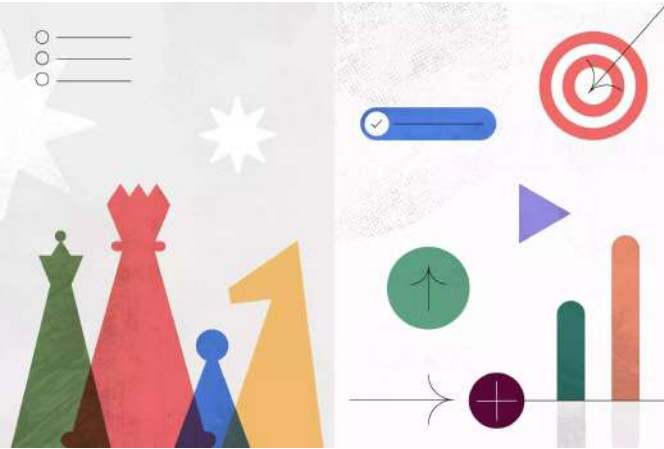
Abstract:

Strategies are a plan to manage an issue, it is made up of a series of planned actions that help make decisions and achieve the best possible results.

The strategy is aimed at achieving an objective by following a pattern of action or a procedure arranged to act against a certain scenario seeking to achieve one or several previously defined objectives to achieve the goal of maximizing the profitability of the company in the long term.

Keywords:

Actions, results, scenario, goal



<https://images.app.goo.gl/NmukDDe8rdoDQsDQ8>

Objetivo General

Conocer la definición de estrategia corporativa, analizar y describir las cuatro estrategias que intervienen e identificar las ventajas y limitaciones de cada una de ellas.



<https://images.app.goo.gl/fDfHz27yu93XBYHr7>

Objetivo Específico

- Conocer la definición de estrategia corporativa
- Analizar y describir las cuatro estrategias con las que tiene relación
- Identificar las ventajas y limitaciones de cada una de ellas



<https://images.app.goo.gl/QePwL9P5AUMJaBHa9>



<https://images.app.goo.gl/TFnr7wv7JMx7rWPSA>

Introducción

La estrategia a nivel corporativo tiene la finalidad de identificar la participación de las actividades que crean valor en la organización y las mejores maneras de ampliarla o de hacer contratos en diferentes negocios, incluyendo fusiones, adquisiciones e incursión en nuevas organizaciones; se centran cuatro estrategias correspondientes, las cuales se hablarán a continuación.

Contenido

- ¿Qué es una estrategia corporativa?
- Integración horizontal
 - Beneficios de la integración horizontal
 - Desventajas y limitaciones de la integración horizontal
- Integración vertical
 - Aumento de rentabilidad a través de la integración vertical
 - Argumentos en contra de la integración vertical
- Outsourcing estratégico
 - Beneficios de los proveedores externos
 - Identificación y manejo del outsourcing
- Diversificación, adquisiciones y nuevas empresas internas
 - Aumento de rentabilidad a través de la diversificación
 - Tipos de diversificación
 - Límite de la diversificación

Desarrollo del tema

¿Qué es estrategia corporativa?

Una estrategia corporativa es un conjunto de acciones planeadas por una empresa para el largo plazo, con el objetivo de desarrollarse satisfactoriamente en el mercado interno y global.

Por esa razón, la estrategia corporativa define con precisión el alcance que la empresa podría alcanzar en los campos industriales o de negocios en los que compete.



<https://images.app.goo.gl/xUZjCEX9nqfphijX8>

Desarrollo del tema

Integración horizontal

La integración horizontal ha sido una estrategia corporativa muy popular ya que se han dado numerosas fusiones y adquisiciones, pues al ser el proceso de adquirir o de fusionarse con los competidores de una industria, permite crear un esfuerzo por lograr las ventajas competitivas que vienen con una operación a gran escala y de gran alcance.

Adquisición

- Una empresa utiliza sus recursos de capital (deuda, acciones o efectiva) para comprar a otra

Fusión

- Es un acuerdo entre iguales para unir sus operaciones y crear una nueva entidad



<https://images.app.goo.gl/cSbyDg1uTbiyKav5>

Desarrollo del tema

Beneficios de la integración horizontal

Al ser la manera de intentar aumentar la rentabilidad de la empresa lo logra a través de:

Reducción de costos

- Logra ventajas de costos derivadas de las economías a escala
- Aumenta productividad en fuerza de ventas y los costos se reducen

Aumento de valor

- Incrementa el valor de la oferta de productos ofreciendo mayor variedad
- Agrupamiento de productos y venta cruzada como ventaja diferencial

Manejo de rivalidades en la industria

- Elimina la capacidad excesiva en una industria estabilizando los precios
- Coordinación tácita de precios entre competidores

Aumento de poder de negociación

- Aumenta la rentabilidad de la empresa a costa suya
- Reduce precios de proveedores, reduciendo también costos para la empresa



<https://images.app.goo.gl/ne3xuAKg4FHFRBU19>

Desarrollo del tema

Desventajas y limitación de la integración horizontal

La mayoría de las fusiones o adquisiciones no crea valor e incluso pueden destruirlo por una mala implementación en:



<https://images.app.goo.gl/zBoEWTiQnrS1gRRX6>

Fusionar culturas empresariales muy distintas

Alta rotación en la administración de la empresa adquirida

Poca importancia a los gastos derivados de racionalizar operaciones

Sobreestimar los beneficios a lograr

Sobrepagar los activos de la empresa adquirida

Conflictos con la agencia gubernamental responsable de la ley antimonopolio

Desarrollo del tema

Integración vertical

La integración vertical significa que una empresa expande sus operaciones o bien hacia *atrás* en una industria que produce insumos para los productos de la compañía o hacia *adelante* en otra que utilice o distribuye los productos de la empresa.

La integración vertical le presenta a las empresas una alternativa respecto a con qué industrias en la cadena deben competir.

Además de la integración hacia atrás y hacia adelante, es posible distinguir una integración total y una integración parcial.

Integración total

- Produce todos los insumos particulares que necesita para sus procesos a través de sus propias operaciones

Integración parcial

- La empresa le compra a proveedores independientes además de los que posee la empresa, o bien, dispone de su producción a través de tiendas interdependientes adicionales



<https://images.app.goo.gl/Sqj6RpeQyniWsLhNA>

Desarrollo del tema

Aumento de rentabilidad a través de la integración vertical

Tiene como motivación su deseo de fortalecer la posición competitiva de su negocio original o central a través de cuatro argumentos principales:

Construcción de barreras para la entrada

- Limita la competencia en la industria
- Permite cobrar un precio superior y lograr utilidades mayores

Simplificación de inversiones en activos especializados

- Reduce costos en la creación de valor
- Diferencia mejor su oferta de productos de la de sus competidores

Protección de la calidad del producto

- Elemento diferenciado al de su competencia
- Alternativa para la fijación de precios

Mejoras en la programación

- Toma beneficios de inventario justo a tiempo
- Responde a cambios repentinos en las condiciones de la demanda

Desarrollo del tema

Argumentos en contra de la integración vertical

La integración vertical tiene desventajas, las más importantes son:



Desventaja de costos

- Los proveedores propiedad de la empresa pueden tener costos elevados de operación en comparación de los proveedores independientes

Cambio tecnológico

- Tiene el riesgo de enlazar una empresa con una tecnología obsoleta perdiendo participación en el mercado

Imposibilidad de predecir la demanda

- Es arriesgada cuando las condiciones de la demanda son inestables o impredecibles, si la demanda no es estable es muy difícil lograr la coordinación de actividades

<https://images.app.goo.gl/wnq6BhxDUR2zdNV29>

Desarrollo del tema

Outsourcing estratégico

La contratación de proveedores externos implica separar algunas actividades de creación de valor de una empresa dentro de un negocio y dejar que las lleve a cabo un especialista en esa actividad.

El outsourcing estratégico se preocupa más de reducir los límites de la compañía y de centrarse en menos funciones de creación de valor, inician con la identificación de las actividades del creación de valor que integren e fundamento de su ventaja competitiva, las empresas que han buscado ampliamente el outsourcing estratégico se les acuñe el término de corporación virtual.



<https://images.app.goo.gl/9qJxLhvjL7X36okk6>

Desarrollo del tema

Beneficios de los proveedores externos

Tiene como aliciente:

Reducción de costos

- Logran economías a escala
- Acelera el volumen acumulativo, ahorrando costos
- Los especialistas obtienen ganancias con el aprendizaje con productividad administrativa

Diferenciación

- Contratar proveedores externos especialistas para determinar actividades no centrales
- Determinar la calidad de las actividades desempeñada por los especialistas
- Excelencia al servicio al cliente

Enfoque

- Centrar atención y recursos de la empresa a actividades que son más importantes para la empresa
- Mejora las capacidades en áreas escogidas
- Elimina distracciones



<https://images.app.goo.gl/LrzdKFZ9Da7TMaEp7>

Desarrollo del tema

Identificación y manejo de los riesgos del outsourcing

Tiene como aliciente:

Atraco

- Riesgo de que una empresa puede volverse demasiado dependiente del proveedor de una actividad y el proveedor se aproveche en subir los precios

Programación de actividades

- Las señales que se envían por la cadena de suministro pueden distorsionarse con prácticas tales como duplicación

Pérdida de información

- Si no se tiene cuidado puede perder información competitiva cuando contrata una actividad por fuera



<https://images.app.goo.gl/b4TjiFVTQiQgjChw5>

Desarrollo del tema

Diversificación, adquisiciones y nuevas empresas internas

Es el proceso de añadir nuevos negocios a la empresa que sean diferentes de las operaciones establecidas.

Una compañía diversificada es por lo tanto una que participa en dos o más negocios diferentes, después de una revisión, se seguirá con los diferentes medios que las empresas utilizan para ejecutar una estrategia de diversificación y establecer nuevas áreas de negocios.



<https://images.app.goo.gl/rwi4sbr5GggDrrA38>

Desarrollo del tema

Aumento de rentabilidad a través de la diversificación

Una estrategia de diversificación le permitirá a la empresa de una o más unidades de negocio:



Desarrollo del tema

Tipos de diversificación

Existen dos tipos de diversificación:

Diversificada relacionada

Se da hacia una nueva actividad de negocio en una compañía diferente que está relacionada con la actividad o actividades de negocios existentes de una empresa por aspectos comunes entre uno o más componentes de la cadena de valor de cada actividad



<https://images.app.goo.gl/GdxmsX3DewzJvhUk6>

Diversificada no relacionada

Se basa en la entrada a industrias que no tienen una conexión evidente con ninguna de las actividades de la cadena de valor en su industria actual, no tiene la capacidad de transferir, apoyar y lograr economías a escala



<https://images.app.goo.gl/GdxmsX3DewzJvhUk6>

Desarrollo del tema

Límites de la diversificación

Aunque la diversificación pueda crear valor a la compañía, inevitablemente implica costos burocráticos, como en la integración vertical, la existencia de los costos burocráticos pone un límite a la cantidad de diversificación que se puede emprender de forma redituable.

Se puede superar los costos burocráticos que se deriva ampliando los límites de la organización para incorporar actividades adicionales de negocios, considerando siempre que mientras mayor sea la cantidad de unidades de negocio dentro de una compañía, mayor serán los costos burocráticos.



<https://images.app.goo.gl/TCMSFzicbz4N17Fk6>

BIBLIOGRAFÍA

- Hill, C & Jones, G. (2005). Administración estratégica un enfoque integrado. (6ta ed.). Mc Graw Hill