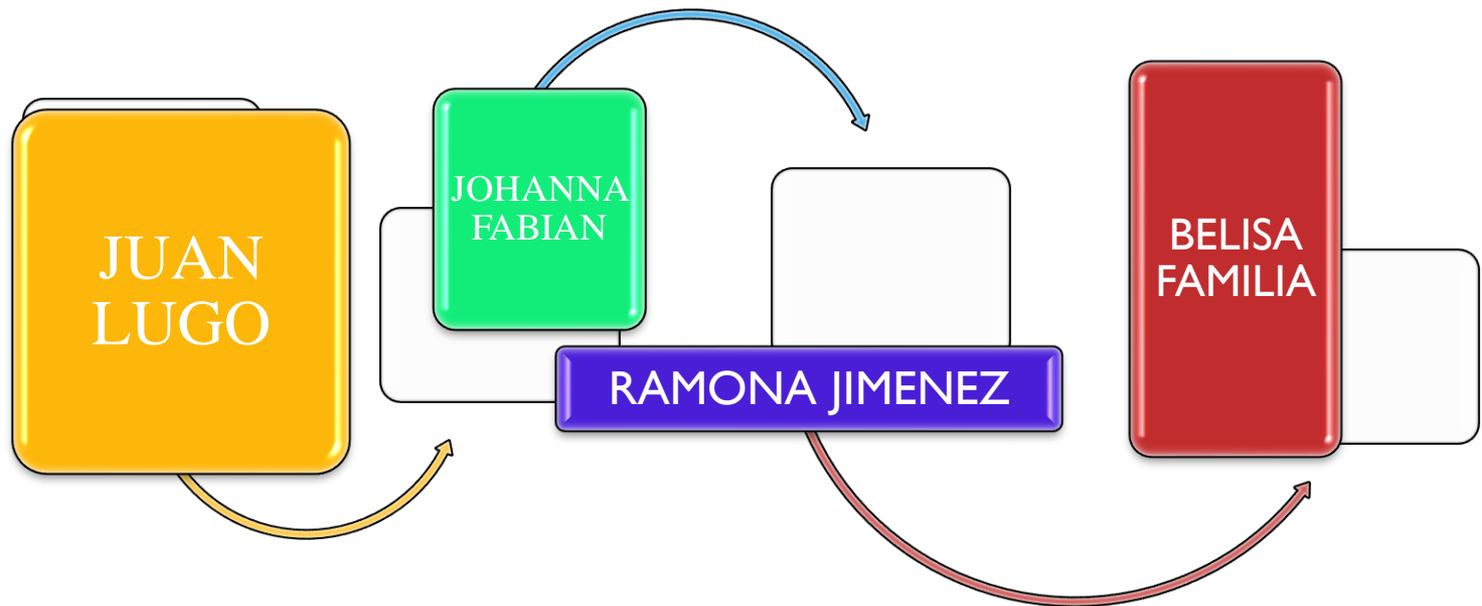


Las estrategias





**MAPAS ESTRATEGICOS,
BALANCED SCORECARD O
CUADRO DE MANDO**

En el campo de los negocios, el concepto de los mapas estratégicos fue desarrollado por [Robert Kaplan](#) y David P. Norton,



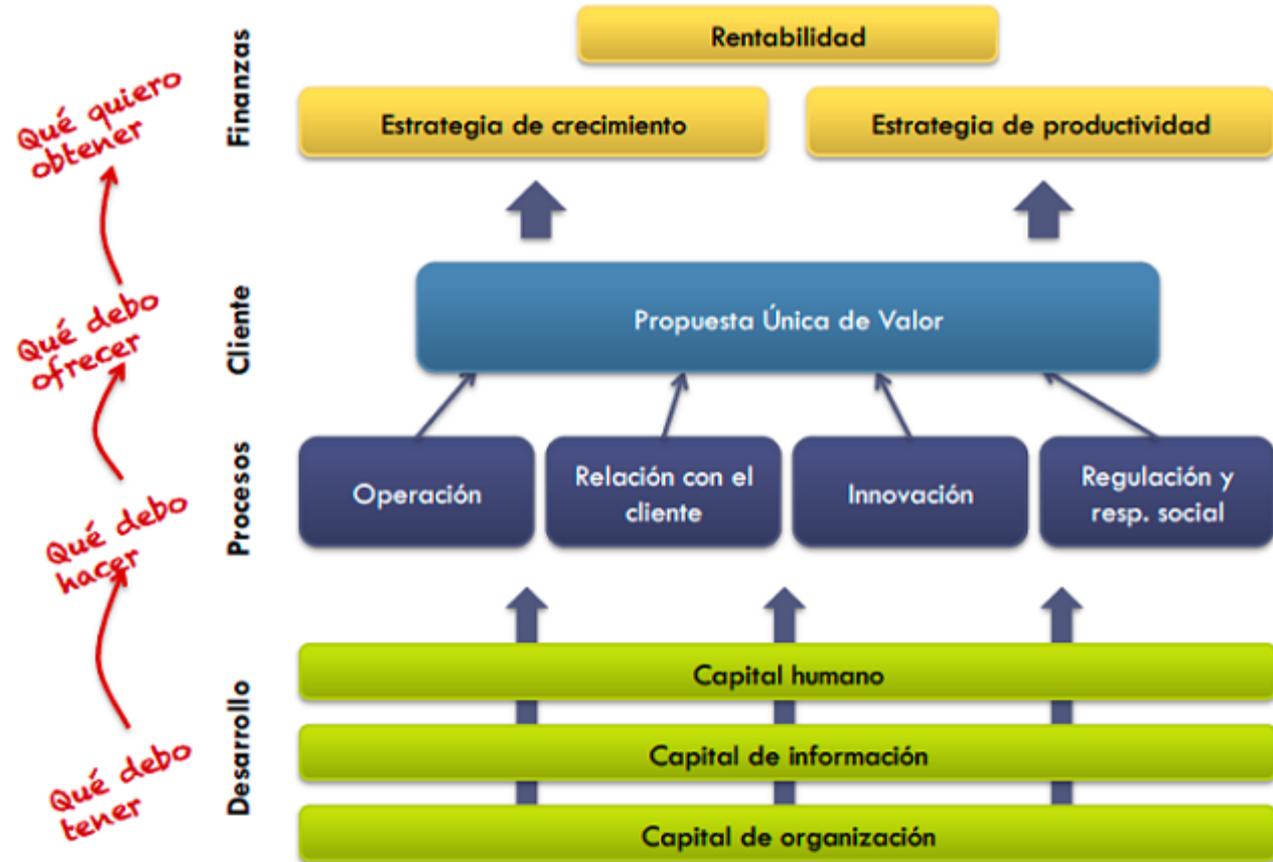
MAPAS ESTRATEGICOS

- **Robert S. Kaplan, David P. Norton**
- **La** colaboración entre Kaplan y Norton comenzó en 1990 con un proyecto de investigación multiempresarial dedicado a explorar nuevas formas de medir el desempeño organizacional. En aquel entonces, nosotros creíamos que el activo basado en el conocimiento sobre todo los empleados y las tecnologías de la información se estaban volviendo cada vez más importantes para el éxito competitivo de las empresas.



Pero las empresas, para medir sus resultados seguían recurriendo al sistema de contabilidad financiera, que consideraba a las inversiones en capacitación de los empleados, bases de datos, sistemas de información, relaciones con los clientes, calidad, procesos de respuestas, productos y servicios innovadores como gastos del período en el que se habían realizado. Los sistemas de información financiera no proporcionaban ninguna base para medir y gestionar el valor creado aumentando las capacidades de los activos intangibles de una empresa.

En pocas palabras:





Requisitos para ser un buen estratega

- ❖ ser creativo
- ❖ Desarrollar el pensamiento conceptual
- ❖ Poseer una capacidad de expresión.
- ❖ Tener Sentido de Previsión

Qué es Estrategia:

- **Estrategia** es un **plan para dirigir un asunto**. Una estrategia 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.
- Una estrategia comprende una serie de **tácticas** que son medidas más concretas para conseguir uno o varios objetivos.

estrategias



Estrategia militar

- El significado original de estrategia es **el arte o la forma de dirigir operaciones militares**. En este sentido, la **estrategia militar** hace referencia a los planes de acción diseñados para alcanzar la victoria en un conflicto bélico teniendo en cuenta diferentes variables. “El arte de la guerra”, libro escrito por el chino Sun Tzu, es un manual en el que se pueden encontrar ejemplos de estrategias militares.

Juegos de estrategias

- En el mundo del ocio aparece este término para hablar de **juegos de estrategia**. En este caso, se trata de un tipo de actividad lúdica basado en la inteligencia y las habilidades técnicas en las que se busca obtener la victoria a través de la planificación. En este apartado podemos encontrar diferentes modalidades, como los juegos de cartas o algunos videojuegos. Un ejemplo clásico y universal de un juego de estrategia es el ajedrez.



Estrategia empresarial

- En el ámbito de la empresa se utiliza el término **estrategia empresarial** para hablar de la serie de pasos o pautas que una compañía debe seguir para obtener los mayores beneficios. Un ejemplo de estrategia empresarial puede ser adquirir empresas del mismo sector para eliminar a la competencia.

Estrategias de enseñanza/aprendizaje

- En el área de la **educación**, se habla de **estrategias de enseñanza y aprendizaje** para referirse al conjunto de técnicas que ayudan a mejorar el proceso educativo. Por ejemplo, se puede hablar de estrategia de organización del contenido para hablar de una forma de actuar frente a una tarea utilizando diferentes técnicas como subrayar, resumir o realizar esquemas.



Razón de ser de la estrategia corporativa

- Para poder entender que son las estrategias corporativas primero debemos definir que son las estrategias, siendo estas, todos aquellos pasos que debe seguir una empresa para poder establecer y alcanzar objetivos.

Podemos definir a las estrategias corporativas como:

La Estrategia corporativa son los procesos basados en decisiones que toma una organización para definir y alcanzar sus objetivos, mediante una constante interacción de la misma con su entorno la cual:

Estrategia Corporativa



- 
- 1.) Implica la formulación de la misión y los objetivos para el horizonte temporal, que abarca el sistema de decisión.
 - 2.) Persigue mejorar y defender la competitividad de la empresa.
 - 3.) Requiere los establecimientos de políticas y objetivos operativos.

La Integración Vertical

- La integración Vertical.

Esta estrategia busca relacionar a la empresa directamente con sus proveedores y distribuidores. Ya que podemos identificar 3 entes en esta cadena, donde todos buscan alcanzar un rendimiento económico y a su vez todos buscan obtener un mayor poder con sus clientes y con sus proveedores.

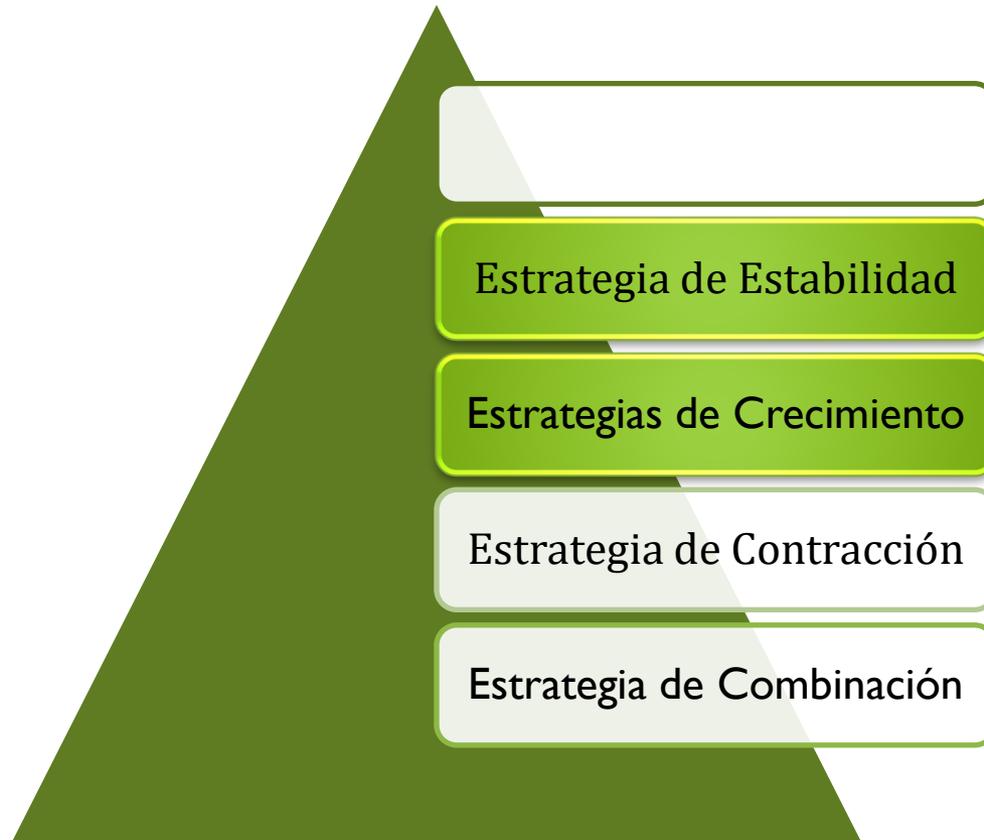
Por esta razón la estrategia de integración vertical busca coordinar a mas de dos entes situadas en distintos niveles para poder obtener un mayor control, así como un sistema de abastecimiento o distribución eficiente y eficaz.

- 
- **SegunValiño (2006) Esta estrategia busca:**
 - 1. Reducir la incertidumbre con la que operan las empresas, tanto en cuanto a aprovisionamientos (volatilidad de la oferta, alto poder de los oferentes) como en el lado de la demanda (poder creciente de los consumidores, escasa fidelidad de la clientela).
 - 2. Lograr una mejor orientación de las inversiones hacia actividades en el canal que presentan una mayor rentabilidad.

Tipos de estrategias corporativas

- 3. La consecución de economías de escala y de alcance por la coordinación de las funciones de distribución (optimización de los almacenamientos, y de las entregas de las mercancías, mejora del ciclo de pedidos y cobros, etc.).
- 4. La creación de barreras de entrada, pues los competidores potenciales verán aumentar la escala de operación a la vez que pueden encontrar dificultades para su aprovisionamiento, en función del poder alcanzado por las organizaciones verticales existentes en el mercado.

TIPOS DE ESTRATEGIAS CORPORATIVAS



ESTRATEGIAS DE ESTABILIDAD

La organización sigue haciendo lo que hace. No ocurre cambio significativo se ofrece el mismo servicio o producto, mantiene el mismo segmento del mercado y sostiene sus operaciones actuales (la organización no crece pero decae)

Muchas veces ocurre debido a:

Falta de recursos

Falta de competencias

Han crecido demasiado



10tipos.com

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

Se caracteriza por buscar elevar las operaciones de la empresa.

El crecimiento se puede lograr a través de:

Integración Vertical

Cooperación

Diversificación

Licencias



ESTRATEGIAS DE CONTRACCION

- Consiste en el expandir las acciones de las Empresas.
- Puede hacia delante o hacia tras.
- Desventajas que presenta esta integración:
 1. Desventajas en costos
 2. Cambios Tecnológicos
 3. Incertidumbre de la demanda.

ESTRATEGIAS DE INTEGRACION

- Consiste en el expandir las acciones de las Empresas.
- Puede hacia delante o hacia tras.
- Desventajas que presenta esta integración:
 1. Desventajas en costos
 2. Cambios Tecnológicos
 3. Incertidumbre de la demanda.

Estrategias de cooperación

Las razones estratégicas que justifican estas estrategias son:

1. Colaborar en el desarrollo de un nuevo producto.
2. General economías de escala.
3. Faltas de conocimientos.
4. Acceso a mercado.

Este tipo de estrategia son muy útil para penetrar mercados internacionales.



Estrategias de versificación

- Consisten en adquirir negocios relacionados o no con el negocio original.
- No necesariamente la diversificación es una buena estrategia.
- Los fracasos a diversificar se deben a que los costos burocráticos son mayores que el valor creado.

Estrategias de construcción

- Consisten en adquirir negocios relacionados o no con el negocio original.
- No necesariamente la diversificación es una buena estrategia.
- Los fracasos a diversificar se deben a que los costos burocráticos son mayores que el valor creado.

Estrategias de combinación

Es la estrategia que busca simultanea mente dos o mas de las siguientes estrategias de estabilidad, de crecimiento o de contracción.

Un ejemplo de esto es el caso de la PEPSI.



designhill

