



Activitats finals

- 1> Explica què caracteritza una estratègia operativa. En podries posar un exemple?
- 2> Com és l'estratègia competitiva de preus baixos? Explica quan creus que s'ha d'aplicar.
- 3> Què és l'anàlisi estratègica? De què es compon?
- 4> Quines condicions s'han de donar per poder aplicar amb èxit una estratègia de baixos costos de producció?
- 5> Què és la creació de valor? Sempre és la base d'una estratègia competitiva?
- 6> Comenta la veracitat de l'afirmació següent:
«La direcció estratègica de l'empresa ha de prendre una decisió important si vol desenvolupar l'empresa, triar un dels tres nivells d'estratègia empresarial: la corporativa, la de negoci i l'operativa.»
- 7> Creus que hi ha alguna diferència entre l'aplicació d'una estratègia corporativa o d'una estratègia de negoci en una gran empresa? I si considerem el cas d'una pime?
- 8> Penses que la finalitat de totes les estratègies és la millora de la situació competitiva de l'empresa?
- 9> Què és una estratègia híbrida? Explica com s'ha de desenvolupar.
- 10> Quina condició s'ha de donar per a l'aplicació d'una estratègia de diferenciació segmentada? Explica la relació que hi ha amb la segmentació.
- 11> Quins factors creus que s'han de donar per tal que una estratègia fonamentada en la diferenciació segmentada tingui èxit?
- 12> Suposem la situació d'un mercat molt competitiu on hi ha moltes empreses de dimensions i capacitats productives similars que elaboren el mateix producte amb un grau molt alt d'homogeneïtat i on cap no té una posició privilegiada. Creus que una empresa pot triar una estratègia competitiva basada en els preus baixos?
- 13> Una empresa que té com a activitat única la confecció de camises clàssiques per a home es planteja la possibilitat d'oferir un nou producte, una gamma de samarretes per al públic més jove. De quin tipus d'estratègia estem parlant? Raona la resposta.
- 14> Considera el cas d'una empresa que té com a activitat fonamental la producció i la distribució de calçat professional per a usos industrials i especialitzats. Es troba amb la circumstància que està experimentant una baixada de les vendes com a conseqüència de l'entrada de competidors estrangers que ofereixen productes de qualitat molt semblant però a preus inferiors. Com a reacció a aquesta situació adversa, la direcció de l'empresa s'està plantejant diferents estratègies:
 - a) Instal·lar maquinària més moderna que permeti a l'empresa produir amb qualitats més altes que els competidors, però amb un increment dels costos de producció del 15%.
 - b) Implantar una campanya agressiva de promoció amb molta publicitat que reafirmi la imatge de marca i permeti fidelitzar els clients.
 - c) Reconsiderar l'activitat de l'empresa, i dins del sector del calçat, especialitzar-se en altres productes com ara el calçat esportiu.
 Explica quin tipus d'estratègia implica cada alternativa i comenta quins factors s'han de donar per tal que tinguin èxit, si creus que en poden tenir.
- 15> Considerem el cas d'una empresa que opera en un mercat en situació de monopoli. Quina de les cinc forces competitives fa referència a aquesta situació? Implica una bona situació de l'empresa? I si opera en un mercat en situació de competència perfecta? Raona la resposta.
- 16> Suposem el cas d'una empresa que elabora productes làctics que ha desenvolupat una unitat de negoci amb la producció d'un tipus de llet d'alta qualitat per als consumidors d'ingressos alts que estan disposats a pagar més. Quin és el tipus d'estratègia competitiva?