

Pamela Carolina Reyes Ambrocio

Elienay Texcahua Sanchez

Ximena Anahí Hernández Juárez

4ª A

Bachillerato Instituto de la Vera Cruz

Formación Laboral Básica: TIC

30 de junio de 2025

SISTEMAS DE INTEGRACIÓN HORIZONTAL Y VERTICAL

¿Qué son?

Los sistemas de integración horizontal y vertical son estrategias empresariales utilizadas por las organizaciones para crecer, controlar su mercado o mejorar su eficiencia. Estas formas de integración se refieren a la manera en que una empresa puede expandir su control sobre diferentes etapas de la producción o sobre otras empresas que realizan actividades similares.

¿De qué trata la Integración Horizontal?

La integración horizontal ocurre cuando una empresa adquiere o se fusiona con otra que ofrece los mismos productos o servicios, es decir, que se encuentra en el mismo nivel de la cadena de producción. Esta estrategia busca aumentar la participación en el mercado, reducir la competencia o lograr economías de escala.

Ejemplo de integración horizontal:

Una cadena de supermercados compra a otra cadena rival para expandir su cobertura geográfica y atraer a más clientes.

¿Para qué sirve?

- Aumentar el tamaño de la empresa.
- Reducir o eliminar la competencia directa.
- Mejorar el poder de negociación con proveedores y clientes.
- Expandir el mercado o la zona de influencia.
- Reducir costos mediante la producción en mayor escala.

Características de la Integración Horizontal:

- Se realiza entre empresas que ofrecen productos o servicios similares.
- Busca consolidar el poder en el mercado.
- Puede generar monopolios u oligopolios si no se regula adecuadamente.
- Implica menos variedad en el mercado, pero mayor eficiencia para la empresa.

¿De qué trata la Integración Vertical?

La integración vertical ocurre cuando una empresa expande su control hacia etapas anteriores o posteriores de la cadena productiva. Esto significa que puede controlar desde la obtención de materias primas hasta la venta final del producto.

Existen dos tipos:

- Integración vertical hacia atrás: la empresa compra o controla a sus proveedores.
- Integración vertical hacia adelante: la empresa adquiere o controla a sus distribuidores o puntos de venta.

Ejemplo de integración vertical:

Una empresa de ropa compra una fábrica textil (integración hacia atrás) y también abre sus propias tiendas (integración hacia adelante).

¿Para qué sirve?

- Controlar mejor los costos de producción.
- Asegurar el suministro de materias primas.
- Mejorar la calidad del producto final.
- Aumentar el margen de ganancia al evitar intermediarios.
- Tener mayor control sobre el proceso de producción y distribución.

Características de la Integración Vertical:

- Permite mayor control de toda la cadena productiva.
- Reduce la dependencia de terceros.
- Requiere una inversión más alta.

Usos Generales de ambas integraciones:

Tanto la integración horizontal como la vertical son usadas por empresas que quieren crecer, competir mejor y ser más rentables. Estas estrategias se aplican en diferentes industrias, como alimentos, tecnología, transporte, moda, entre otras. Dependiendo de los objetivos de la empresa, puede elegir una de estas estrategias o incluso combinar ambas.

Conclusión:

Los sistemas de integración horizontal y vertical son herramientas clave en la administración moderna. Permiten a las empresas adaptarse a los cambios del mercado, controlar mejor sus procesos y lograr ventajas competitivas. Elegir la estrategia adecuada puede significar la diferencia entre el éxito y el estancamiento empresarial.