Servín Quintero Damaris Angelina dservinq

Martínez Coronel Brayan Yosafat Yosafat Coronel

Fuentes Castillo Angel Osvaldo Osvaldo Fuentes

**Determine cuál ha sido la estrategia genérica que han experimentado con más frecuencia las siguientes empresas para mantenerse en el mercado y competitivas (liderazgo en costos, diferenciación o enfoque).**

**1. ESCOM**: en los días actuales, se ha enfocado en enfoque, la ingeniería en sistemas computacionales abarca un abanico enorme entre la electrónica y las ciencias de la computación. Ahora que tiene las carreras de inteligencia artificial y ciencia de datos está usando enfoque.

**2. IPN**: Usualmente el IPN ha utilizado diferenciación para la mayoría de sus carreras, en especial con las matemáticas, en nuestro país pensar en ingenierías nos lleva directo al IPN.

**3. Canonical Ltd**: Se ha enfocado en la diferenciación, el hecho de hacerse socio de empresas tan grandes o formar proyectos tan importantes como Kubernetes, le da una diferenciación muy grande en sus productos, entre los mayores aspectos la confianza y la calidad que contienen, por eso no es de extrañar que valgan tanto sus servicios.

**4. Intel:** el que más ha usado es el de liderazgo en costos, aunque como se mencionó, cualquier estrategia no llevada bien puede resultar en un desastre, es cierto que ha mantenido sus costos bajos, pero en estos días, la competencia ha demostrado rendimientos superiores. Deberían cuestionarse su principal cualidad.

**5. Microsoft**: Sonará controversial, pero Microsoft ha utilizado el enfoque en la comunidad de programadores, además de su imagen pública. Incluso si sus productos son diferenciadores, la mayoría de ellos tienen utilidades para los programadores, para concentrar sus servicios de la nube y usar su propio sistema operativo.

**6. Apple Inc**: Definitivamente se han concentrado en la diferenciación, más allá de los diseños ergonómicos, las características que diferencia son cosas como el estatus del propietario, entre otras cosas intangibles. Aunque en estos días han estado perdiendo su chispa de innovación y usan el legado de los anteriores años.

**7. Oracle Corporation**: Al igual que Canonical, Oracle se ha diferenciado en su calidad, por eso tampoco es de extrañarse que cobren tanto en sus servicios.

**8. Google**: El caso de Google es muy interesante, porque abarca en productos demasiado diversos, pero parece que los directivos cancelan demasiado pronto una nueva idea en cuanto parece fallar. Lo más reciente se puede encontrar en el caso de Timnit Gebru. Utiliza diferenciación, su mayor enfoque es en el usuario, pero a veces lo hace de una forma muy cuestionable.

**9. Amazon:** el hecho de que automatice casi todos sus procesos y que esté creando tiendas donde no se necesita personal para atender al cliente, así como almacenes con solo robots, refleja el liderazgo en costos de Amazon.

**10. Arduino**: El que más ha usado es el enfoque, no es coincidencia que esté diseñado para ser sencillo de utilizar, y, aunque no sea el más barato en el mercado, Arduino se ha ganado la fama de ser sencillo de programar y rápido de aprender, cubriendo al mercado de personas que siempre han querido usar microcontroladores, pero que no cuentan con los estudios necesarios para usar los que ya existían.

**CASO DE ESTUDIO. PREGUNTAS:**

**1. Emplee el modelo de cinco fuerzas de Porter para hacer un análisis general de la situación que afrontan las líneas de aviación.**

Rivalidad de empresas: Existen aproximadamente 30 empresas de aviación registradas en México, siendo AeroMéxico la mayor de las empresas.

Fuerza de proveedores: Existen varios proveedores de turbosina, rondando por los 17 pesos el litro.

Fuerza de consumidores: Actualmente no hay tanta demanda de vuelos.

Productos sustitutos: Existe una gran variedad de rutas terrestres que cubren el territorio nacional, en distancias más largas están los transportes marítimos.

Nuevos competidores: Es complicado que una nueva aerolínea se añada al mercado, hace poco llegó la aerolínea de Turquía, pero en estos tiempos es poco probable que se añadan más.

**2. Sin usted fuera gerente de una compañía de aviación en México, ¿qué ventaja competitiva considera que sería la más sostenible sabiendo que La Administración Federal de Aviación de Estados Unidos degradó a México a la Categoría 2 del Programa de Evaluación de Seguridad Operacional de la Aviación Internacional (IASA), el pasado 25 de mayo del presente año y tiene conocimiento del contexto previamente citado? Justifique el porqué de su elección.**

Podríamos enfocarnos en certificaciones de seguridad, además de protocolos para obligar a los usuarios a mantener las medidas para prevenir el contagio por COVID, abrir programas como vuelos de alta seguridad que pidan pruebas de COVID, y claro cuesten mucho más.

**3. ¿Qué estrategia genérica sugiere emplear?, explique.**

Nosotros creemos que debería de usarse el enfoque, como es temporada de pandemia, muchas personas (sobre todo las de negocios) estarán dispuestas a pagar mayores cantidades si les aseguramos que no se van a contagiar.