

**Universidad del Sureste**

**Lic. Administración y Estrategias de Negocios  
7o. Cuatrimestre Grupo: "A"**

**Maestra.  
Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso**

**Materia.  
Administración estratégica**

**"Ensayo"**

**Alumna.  
Leslie Yazmín Moreno Alvarado**

**Comitán de Domínguez; Chiapas al 3 de diciembre del 2020.**

## **CREACIÓN DE UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS**

### **Introducción**

Hoy en día sabemos que cuando una empresa tiene una virtud única y estable frente a sus competidores, tiene una ventaja competitiva, y esa ventaja le permite generar mejores resultados, por ende, obtiene una posición competitiva mayor en todo el mercado. Son muchos los recursos que pueden originar este tipo de ventajas, y entre ellas podría ser como la ubicación de la empresa, la calidad que esta tiene, la innovación de los productos o servicios con los que cuenta, o simplemente con la reducción de costos de su producción. A continuación, se mencionará que es lo que debe tomar en cuenta o lo que debe cumplir para saber cuándo una empresa cuenta con una ventaja competitiva.

### **Desarrollo**

Como bien hemos visto a lo largo de esta unidad, sabemos que una empresa cuenta con una ventaja competitiva superior a la de sus competidores, cuando la empresa antes que nada define su empresa y las decisiones principales para la creación de esta, sobre:

- Saber las necesidades de los clientes y qué debe satisfacerse
- Conocer los grupos de clientes o a quiénes deben satisfacer
- Tener sus competencias distintivas y saber las necesidades que deben satisfacer

Entonces, las decisiones que toman sobre los puntos mencionados, determinan en sí el grupo de estrategias que se desarrollaran e implementaran para realizar la estructura de las estrategias de la empresa para la creación de la ventaja competitiva, con el fin de sobre salir ante sus rivales.

Es por eso que lo primero que se debe de hacer para realizar los modelos de negocios es el formular estrategias que sean innovadoras y atractivas para los clientes y con eso poder implementar esas estrategias con el propósito de aumentar la capacidad de respuesta por los clientes y así obtener una ventaja ante las empresas rivales. Ahora bien, entonces sabemos que para generar un modelo de negocio exitoso se necesita antes que nada definir a la empresa como tal, y una vez definida, se necesita saber las necesidades de los clientes y las diferencias entre sus rivales.

Sabemos que dentro de las necesidades de los clientes entra lo que son sus gustos y sus deseos, entonces, lo que la empresa debe de tomar en cuenta para sobresalir entre su competencia es el marcar una diferencia, con esto me refiero a analizar bien a su rival y con ello estructurar las estrategias que marcaran esa diferencia. La diferencia se debe reflejar en los precios y en el producto o servicio de la empresa, es decir, que estos sean innovadores, únicos, de excelente calidad y de una gran capacidad, con la finalidad de que esas diferencias llamen la atención de los clientes y satisfaga sus necesidades y con ello crear la ventaja competitiva en el mercado.

A sí mismo, es importante saber que producto es el que se ofrecerá a un cierto tipo de cliente, es por ello que, se necesita realizar un estudio de mercado antes de. Es por eso que al iniciar un negocio es necesario realizar un estudio de mercado, para que así sea más fácil poner en marcha a la empresa y lograra el éxito deseado. Algo muy importante es el marcar una barrera (por si decirlo) para evitar que la o las empresas rivales imiten.

### **Conclusión**

Entonces, una vez analizando estos temas abarcados, es de suma importancia que entendamos cada uno de ellos, ya que con ello se nos hará más fácil llevarlo a la práctica. Como futuros licenciados es muy importante que comprendamos todo para que el día de mañana cuando laboremos tengamos la capacidad y habilidad de realizar un modelo de negocio y conseguir una ventaja competitiva en el mercado, para ello tenemos que entender cuáles son puntos clave (por así decirlo) que debemos de tener o debemos de cumplir, ya que eso nos servirá para llegar al éxito, entonces es necesario comprender en que consiste cada concepto para realizar todo correctamente.

### **Bibliografía**

- Charles W. L. Hill et al (2011). Administración estratégica. Octava edición. México: Mc Graw Hill.
- David, Fred (2009). Conceptos de administración estratégica. México: PEARSON
- Eduardo, Bueno (2010). Dirección estratégica. México: Ediciones Piramide