



Nombre de alumno: Carlos Daniel Rodríguez Galindo

Nombre del profesor: MYREILLE ERENDIRA RODRIGUEZ ALFONZO

Nombre del trabajo: MAPA CONCEPTUAL

Materia: Administración Estratégica

Grado: 7 Grupo: U

Comitán de Domínguez

ANÁLISIS INTERNO

Ventaja Competitiva

Se da cuando

Rentabilidad es mayor que el promedio de las otras empresas que operan en la industria

Basándose en

Competencias Distintivas

las cuales

Son las fortalezas específicas de una empresa que le permiten diferenciar sus productos

Surgiendo de dos fuentes

Recurso

Capacidades

Son los activos de una compañía

se refieren a las habilidades de una compañía para coordinar sus recursos

Elementos básicos de la ventaja competitiva

Son 4

Ellos generan y sostienen la ventaja competitiva

Eficiencia

Trata de hacer más con menos, es el medio para transformar los insumos en productos

Y se compone de

- Productividad de los empleados
- Productividad del capital

Calidad

Es una propiedad que tiene una cosa u objeto, y que define su valor

Sus atributos son

- Los relacionados con la calidad como excelencia
- Los relacionados con calidad como confiabilidad

Innovación

Es un proceso que se lleva a cabo para crear nuevos productos

y puede ser aplicada a

- Productos
- Procesos

Capacidad de respuesta a los clientes

Indica qué tan rápido y eficientemente tu empresa responde a los clientes

Sus factores son

- Identificar y satisfacer las necesidades
- Mejorar la calidad de los productos
- La necesidad de adaptar bienes y servicios a las demandas particulares

La cadena de valor

Se refiere a

La idea de que una compañía es una cadena de actividades que transforman los insumos en productos que valoran los clientes

Esas actividades son

Investigación y desarrollo

Se encarga de diseñar los productos y los procesos de producción

Producción

El interés principal del área de producción es la elaboración de un producto o servicio

Mercadotecnia y ventas

Puede aumentar el valor que los clientes perciben en un producto y por lo tanto la utilidad que pueden atribuir al producto

Servicio a clientes

Consiste en ofrecer atención y servicio después de la venta

Análisis de la ventaja competitiva y la rentabilidad

Para los Administradores

Es importante

Saber analizar el desempeño financiero de la empresa

Así como

Detectar cuánto aportan a la rentabilidad sus estrategias, si es que lo hacen

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**