



ALUMNO: LOPEZ GORDOLLO NESTOR ADIN

MATERIA: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

ACTIVIDAD: ENSAYO DE LA 3 UNIDAD

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DOCENTE: ALBORES AGUILAR JORGE ENRIQUE

FECHA DE ENTREGA: 18 DE OCTUBRE DE 2020

## INTRODUCCIÓN

En este ensayo aprenderemos para que nos sirve los diferentes puntos a tratar, ya que son de análisis interno por ejemplo la ventaja competitiva: Una compañía tiene una ventaja competitiva sobre sus rivales cuando su rentabilidad es mayor que el promedio de las otras empresas que operan en la industria.



## ANÁLISIS INTERNO

### VENTAJA COMPETITIVA

Determina el éxito o el fracaso de las empresas. Para que una empresa pueda subsistir en cualquier mercado competitivo, debe superar a sus competidores, y para ello es totalmente necesario que cree y desarrolle una ventaja competitiva sostenible.

Existen multitud de fuentes para generar este tipo de ventajas, como por ejemplo la ubicación de nuestra empresa, la calidad, innovaciones en los productos que fabricamos, el servicio que ofrecemos o menores costes de producción entre otras.

### LA CADENA DE VALOR

La cadena de valor busca generar ventajas competitivas, y su estudio se aplica también a otras actividades como la cadena de suministro y las redes de distribución. La globalización ha llevado a la creación de las cadenas globales de valor.

**Actividades principales** Las actividades principales son aquellas que se relacionan con el diseño, creación y entrega del producto, su mercadotecnia y su servicio de atención al cliente y posterior a la venta.

**Investigación y desarrollo.** La función de investigación y desarrollo (IyD) 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.** Existen varias formas mediante las cuales las funciones de mercadotecnia y ventas ayudan a crear valor.

**Servicio a clientes.** El papel de la función de servicio de una empresa es ofrecer atención y servicio después de la venta.

**Actividades de apoyo:** Las actividades de apoyo de la cadena de valor proporcionan los insumos necesarios que permiten que se lleven a cabo las actividades principales.

**Recursos humanos.** Existen varias formas en las que la función de recursos humanos ayuda a que una empresa cree mayor valor.

## ELEMENTOS BÁSICOS DE LA VENTAJA COMPETITIVA

Es la capacidad de superar a la competencia produciendo bienes o servicios deseados con más eficiencia y eficacia. Según *Foro Capital Pymes*, una ventaja competitiva es cualquier característica que aísla a una empresa de sus competidores, de modo que se puede establecer un predominio cuando es sostenible en el tiempo.

Especialistas señalan que los elementos esenciales de una ventaja competitiva son: la superioridad en eficiencia, velocidad, calidad, innovación y flexibilidad, pero también hay autores que señalan que la capacidad de respuesta a los clientes es un componente clave.

De modo que la eficiencia, calidad, velocidad, flexibilidad, innovación y la capacidad de respuesta a los clientes son componentes que actualmente las compañías más grandes del mundo emplean para mantenerse en el liderazgo de su industria.

## DURABILIDAD DE LA VENTAJA COMPETITIVA

El tiempo es el valor que una empresa consigue crear para sus clientes. Por ejemplo, si la empresa invierte significativamente más que sus competidores en investigación y desarrollo, es probable que constantemente pueda estar dándole novedades al mercado en forma de productos nuevos. En ese caso, dicha empresa se diferencia del resto por la innovación. Al ser la primera en lanzar determinado tipo de producto puede permitirse cobrar un precio más alto que la competencia.

Cómo mantener tu ventaja competitiva

1. Accede al talento difícil de replicar.
2. Adquiere habilidades núcleo.
3. Practica el alto rendimiento.
4. Desarrolla una ultraproductividad colectiva que te permita ser ultraeficiente, produciendo más y mejor en menos tiempo.
5. El bajo coste de vida al que podrías llegar.

## CREACIÓN DE UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE UNA ESTRATEGIA FUNCIONAL

Se examinan las estrategias de funciones, esto es, aquellas dirigidas a mejorar la eficacia de las operaciones de una compañía y, por ende, su capacidad de acrecentar su eficiencia, calidad, innovación y capacidad de respuesta hacia los clientes. Es importante tener en cuenta las relaciones entre estrategias de funciones, competencias distintivas, diferenciación, bajo costo, creación de valor y rentabilidad.

## EFICIENCIA Y ECONOMÍAS DE ESCALA

Las economías de escala se centran en la eficacia productiva para aumentar el rendimiento operativo de la empresa, beneficiándose de su tamaño para obtener diversas ventajas frente a la competencia.

Cuanto más grande sea una empresa, más le va a repercutir todo lo relacionado con su capacidad de producción: instalaciones, procesos, tecnología, inversiones, proveedores, publicidad, etc.

## EFICIENCIA Y EFECTOS DE APRENDIZAJE

*Efectos del aprendizaje* son los costos que se pueden ahorrar al aprender una actividad en la práctica. Es decir, cuando un trabajador realiza una actividad de manera rutinaria, con el tiempo se da cuenta cual es la mejor manera de realizar dicha tarea. Por lo tanto, la productividad laboral aumenta con el tiempo y los costos unitarios se reducen, en la medida en que los empleados aprendan la manera más eficiente. Esto no sólo depende de los empleados, sino también de la administración para saber cómo manejar mejor las operaciones de una empresa.

## ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS Y EFICIENCIA

Una estrategia de Recursos Humanos guía las decisiones con respecto al personal de una empresa, que se ajusten mejor a la organización.

La eficacia hace referencia a nuestra capacidad para lograr lo que nos proponemos. Se cree en el logro de los objetivos finales, por lo cual, se tienen en cuenta todas las variables que pueden cambiar en el futuro.

## SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y EFICIENCIA

En la correlación de una gran cantidad de datos ingresados a través de procesos diseñados para cada área con el objetivo de producir información válida para la posterior toma de decisiones. Si Un sistema de información se destaca por su diseño, facilidad de uso,

flexibilidad, mantenimiento automático de los registros, apoyo en toma de decisiones críticas y mantener el anonimato en informaciones irrelevantes.

Todos estos elementos interactúan para procesar los datos (incluidos los procesos manuales y automáticos) y dan lugar a información más elaborada, que se distribuye de la manera más adecuada posible en una determinada organización, en función de sus objetivos. Si bien la existencia de la mayor parte de sistemas de información es de conocimiento público, recientemente se ha revelado que desde finales del siglo XX diversos gobiernos han instaurado sistemas de información para el espionaje de carácter secreto.

## INFRAESTRUCTURA Y EFICIENCIA

Es importante observar que el liderazgo estratégico es especialmente importante para establecer el compromiso de toda la compañía con la eficiencia. El trabajo del liderazgo consiste en articular una visión en la que se reconozca la necesidad de que todas las funciones de la compañía se enfoquen en mejorar la eficiencia.



### CONCLUSIÓN:

Para poder tener una empresa perfectamente es fundamental que se lleven a cabo todos estos pasos ya que el análisis de esta determina si es o no rentable y si existirá en el presente ya que en este ensayo hablamos de infraestructura, ventajas entre otras.

### Referencias:

Antología proporcionada por el docente.

<http://qualisys.com.co/articulo-claves-para-un-sistema-de-informacion-efectivo>

<https://media.iese.edu/research/pdfs/OP-0181.pdf>

<https://vdocuments.mx/durabilidad-de-la-ventaja-competitivapptx.html>