



Docente: Jorge Enrique Albores

Materia: Administración estratégica

Trabajo: ensayo de la 3 unidad

Alumna: Ruíz Dearcia Brenda Nalleli

Licenciatura: en Administración de Empresas

Séptimo cuatrimestre

Fecha: 18 de octubre del 2020

Unidad 3

ANÁLISIS INTERNO: COMPETENCIAS DISTINTIVAS, VENTAJA COMPETITIVA Y RENTABILIDAD

Análisis interno: competencias distintivas, ventaja competitiva y rentabilidad

Las raíces de la ventaja competitiva

El principal objetivo de toda organización es tener una ventaja competitiva es decir hacer que los clientes prefieran sus servicios o productos en comparación de la competencia el cual a su vez lograra que tenga la organización mayor rentabilidad.

La ventaja competitiva se basa en competencias distintivas, que son las fortalezas específicas de una empresa que le permiten diferenciar sus productos y lograr costos sustancialmente más bajos que sus rivales.

Las competencias distintivas surgen de dos fuentes complementarias: recursos y capacidades:

Recursos. Los recursos son los activos de una compañía. Se pueden dividir en dos

categorías: tangibles e intangibles. Los recursos tangibles son bienes físicos como terreno, edificios, planta, equipo, inventario y capital. Los recursos intangibles son los bienes no físicos que crean los administradores y otros empleados, como marcas, reputación de la compañía, los conocimientos que los empleados han adquirido a través de la experiencia y la propiedad intelectual de la empresa, que incluye desde su protección hasta las patentes, derechos reservados y marcas comerciales. En particular, los recursos son valiosos cuando permiten a una compañía crear una demanda intensa de sus productos, reducir sus costos o ambas cosas. Competencias distintivas

Las competencias distintivas son los que permite a la empresa diferenciarse de las demás, "son fortalezas específicas de cada empresa que le permite diferenciar sus productos y servicios de los que ofrecen sus rivales y lograr costos sustancialmente más bajos que los de ellos". Éstas competencias surgen a partir de dos fuentes complementarias:

* Recursos.- son todos los activos de la empresa, estos pueden ser tangibles como el edificio, terreno, etc. o intangibles como la marca, la reputación de la organización.

* Capacidades.- son las capacidades de la empresa para coordinar o administrar sus

recursos y darles un buen uso. "las capacidades de una empresa son producto de su estructura organizacional, procesos, sistemas de control y sistemas de contratación". La competencia distintiva de una empresa es más fuerte cuando posee recursos valiosos y capacidades exclusivas para admirarlos.

Una ventaja competitiva es cualquier característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir. Es decir, cualquier atributo que la haga más competitiva que las demás.

La cadena de valor es un concepto acuñado por Porter en el que a raíz de las actividades de una empresa se crea una serie de relaciones o eslabones que tienen como objetivo aportar el mayor valor posible para el cliente.

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.

La ventaja competitiva sostenible en el tiempo es el valor que una empresa consigue crear para sus clientes. ... 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.

Creación de ventaja competitiva mediante una estrategia funcional. Las estrategias funcionales, son 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.

La realidad de los negocios actualmente se ve afectada por la crisis económica mundial y como consecuencia los precios en el mercado han aumentado, existe mayor desempleo y altas tasas de interés, originando que las grandes potencias mundiales se encuentren en recesión económica y la situación de los países dependientes se agrave. Como consecuencia de la alta competitividad empresarial, muchas

compañías han invertido en países emergentes que se caracterizan por tener bajos ingresos y se ubican en diversas etapas de desarrollo, para buscar incrementar su retorno a pesar de enfrentar mayores riesgos. La competitividad empresarial se logra creando las condiciones internas-externas adecuadas para obtener una rentabilidad mayor o igual a los rivales, elevando la preferencia del mercado en sus productos y/o servicios y estableciendo barreras para minimizar el efecto de la competencia. La Cadena de Valor se entiende como una herramienta que permite identificar fuentes de ventaja competitiva mediante actividades que generen valor. Toda empresa debe idear un plan de acción desarrollando tácticas para defenderse de la competencia logrando una ventaja competitiva logrando así un posicionamiento en el mercado. El análisis del entorno externo e interno tiene como objetivo conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del ambiente en el que se encuentra la compañía, así también, conocer aquellas variables competitivas para diagnosticar la situación actual de la misma y luego tomar decisiones que mejoren el funcionamiento de las organizaciones. El análisis de las cinco fuerzas de Porter es utilizado para que toda organización conozca las fuerzas competitivas de su entorno y busque defenderse.