



UNIVERSIDAD DEL SURESTE (UDS)

Materia:

Administración estratégica

Trabajo:

Ensayo

Carrera:

Licenciatura En Administración de Empresas

7mo Cuatrimestre

Modulo: 1

Alumno:

Guillermo Antonio Jimenez Moreno

Lic.:

JORGE ENRIQUE ALBORES

18/10/2020

Análisis interno: competencias distintivas, ventaja competitiva y rentabilidad.

Sabemos que tener ventaja competitiva es fundamental para destacar como empresa entre todas las que operan en una determinada industria.

A continuación mencionaremos los aspectos más importantes de la ventaja competitiva así como también sus elementos básicos que son fundamentales darlos a conocer y también la cadena de valor donde nos contestaremos ¿cuáles son las funciones de una compañía? Además llegaremos al análisis de la ventaja competitiva y nos respondemos ¿cuál es la durabilidad de la ventaja competitiva? Así como la rentabilidad donde como administradores es importante tener los conocimientos y la idea principal de ello para poder aplicarlo en el futuro en nuestra vida laboral.

Para empezar debemos tener en claro el concepto de ventaja competitiva y lo entendemos como la capacidad de una empresa de sobreponerse a otra u otras de la misma industria o sector mediante distintas técnicas. Ahora bien, puede identificarse competencias distintivas donde el consumidor elige a un determinado producto ya sea por la calidad del mismo o por su bajo costo. Continuando con la cadena de valor y las funciones de la compañía podemos identificar 5 funciones donde encontramos la logística de entrada, operaciones, logística de salida, marketing y ventas, y servicio.

Conoceremos los elementos básicos de la ventaja competitiva y los factores principales son eficiencia superior, calidad, innovación y respuesta al cliente de esta manera la empresa destaca ante las demás y es preferida para el cliente. Así como también el mismo producto puede exponerse más frente a los productos genéricos demostrando su imagen forma y características. “Cuando los clientes evalúan la calidad de un producto, comúnmente la comparan con otras dos clases de atributos: los relacionados con la calidad como excelencia y con la calidad como confiabilidad.” Cuando tenemos un producto dentro del mercado es fundamental ir innovando para ir adaptando a las necesidades del cliente, este proceso de innovación se concentra en el desarrollo de procesos inéditos para elaborar los productos y entregarlos a los clientes.

Las barreras que impiden la imitación, la capacidad de los competidores y el dinamismo general del entorno industrial son las que determinan la durabilidad de la ventaja competitiva. La ventaja competitiva se puede crear y mantener mediante la innovación y la evolución del producto o de nuevas ideas así como también la creación nos lleva 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.

Las estrategias de mercadotecnia son de gran importancia e influye mucho en el éxito de la empresa ya que gracias a ello puede darse a conocer dentro del mercado implementando estrategias y así llegar a ser más eficientes.

Para finalizar sabemos que la infraestructura de una empresa o compañía es muy compleja desde su estructura, cultura, estilo de liderazgo estratégico y sistema de control, todos estos apartados son los que se toman en cuenta para lograr ser eficientes, alcanzar objetivos y lograr metas.

En conclusión cabe recalcar la gran importancia de conocer los elementos básicos de la ventaja competitiva, la manera correcta y el orden en el que se desarrolla, así como también conocer las estrategias de mercadotecnia para hacer destacar a la empresa que tengamos a cargo, en nuestro caso como administradores es fundamental tener los conocimientos para aplicarlos al mundo laboral. Y también para lograr los objetivos y las metas planteadas por la organización.

REFERENCIAS

- <https://www.cuidatudinero.com/13079863/cinco-funciones-principales-de-la-cadena-de-valor>
- Antología administración estratégica séptimo cuatrimestre.