



***Carrera:***

*Lic. En Contaduría Pública.*

***Materia:***

*Administración estratégica*

***Alumna:***

*María del Carmen Flores Bermúdez*

***Grado: 7°***

***Grupo: A***

## **ANÁLISIS INTERNO: COMPETENCIAS DISTINTIVAS, VENTAJA COMPETITIVA Y RENTABILIDAD**

### **La ventaja competitiva**

Esta unidad nos explica como una compañía tiene una ventaja competitiva sobre sus rivales cuando su rentabilidad, es decir sus fondos pueden ser perfectamente competitivos con la de otros activos del mercado, y su objetivo principal es el de producir una mayor rentabilidad y así aumentar sus ganancias, las competencias distintivas de dichas ventajas competitivas son los recursos, las capacidades y la competencia, las cuales hay que saber diferenciar para comprender lo que genera una competencia distintiva y para lograr obtenerla deberá contar, por lo menos, un recurso valioso y específico propio y las capacidades para aprovecharlo o capacidad específica para manejar los recursos.

### **La función estratégica**

La relación entre competencias distintivas y estrategias no es directa; más bien es recíproca debido a que las competencias distintivas dan forma a las estrategias

### **Ventaja competitiva, creación de valor y rentabilidad**

La rentabilidad de una compañía depende de tres factores: el valor que los clientes asignan a los productos de la compañía que refleja la utilidad que obtienen de él, el precio que ésta cobra por sus productos y los costos de crear esos productos, cualquiera que sea la opción de fijación de precios que elija una compañía, el precio que cobra por un producto o servicio por lo general es menor que el que le asignan los clientes, por lo anterior debe recordarse el principio básico: cuanta más utilidad obtengan los consumidores de los bienes o servicios de una compañía, mayores opciones tiene ésta de fijar los precios.

### **La cadena de valor**

El termino cadena de valor se refiere a que una compañía es una cadena de actividades que transforman los insumos en productos que valoran los clientes. El

proceso de transformación implica una serie de actividades primarias y de apoyo que agregan valor al producto.

## **Elementos básicos de la ventaja competitiva**

Existen cuatro factores que generan y sostienen la ventaja competitiva los cuales son la eficiencia superior, la calidad, innovación y la respuesta al cliente, que permiten a una compañía , diferenciar su propuesta de productos para ofrecer más utilidad a sus clientes y reducir su estructura de costos, A estos factores se pueden considerar competencias distintivas genéricas porque cualquier compañía, trata de poseerlas.

## **Innovación**

Es el proceso mediante el cual una empresa lleva a cabo para crear nuevos productos o procesos y hay dos tipos de innovación la de productos que implica el desarrollo de productos totalmente nuevos o que tienen mejores atributos que los anteriores. y la de procesos que se concentra en el desarrollo de procesos inéditos para elaborar los productos y entregarlos a los clientes

## **Análisis de la ventaja competitiva y la rentabilidad**

Para identificar fortalezas y debilidades, deben comparar el desempeño de su compañía con el de los competidores y el desempeño histórico de la propia empresa, es decir, tienen que establecer indicadores de competitividad, Esto les servirá para determinar si son más o menos rentables que la competencia, la medida clave del desempeño financiero de una compañía es su rentabilidad, que mide el rendimiento que genera a partir de sus inversiones.