



Nombre del Alumno: Juan Antonio Espinosa Hernández

Nombre del tema: super nota

Parcial: 3

Nombre de la Materia: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

*Nombre del profesor: **Víctor Manuel Martínez Pérez***

Nombre de la Licenciatura: administración y estrategias de negocios

*Cuatrimestre: **7***

ANÁLISIS INTERNO: COMPETENCIAS DISTINTIVAS, VENTAJA COMPETITIVA Y RENTABILIDAD

3.1 Ventaja competitiva

son todos los aspectos y características que hacen sobresalir a una marca o producto entre la competencia, con los que ofrecen más valor y beneficios a los clientes.



¿Para qué sirve una ventaja competitiva?

Gracias a la ventaja competitiva, tienes una base para construir tu propuesta de valor: ese aspecto (o varios aspectos) que convierte tu producto o servicio en la opción más conveniente para tu público meta.



Tipos de ventajas competitivas de una empresa

1. Ventaja comparativa

La ventaja comparativa es hacer u ofrecer un producto o servicio de mejor manera que la competencia. Cuando tu empresa proporciona lo mismo que otras, el consumidor tiene la oportunidad de elegir, y es aquí cuando las ventajas competitivas aparecen.





2. Ventaja diferencial

La ventaja diferencial busca las características que destaquen del resto de los competidores. Es lo que hace un producto o marca diferente.

3. Ventaja competitiva sostenible

La ventaja competitiva puede tener la cualidad de «sostenible» cuando está planificada a largo plazo. Este tipo de ventajas se planean para que un negocio crezca en torno a ella, durante años.



3.2 La cadena de valor

La cadena de valor es una herramienta de análisis estratégico que determina la ventaja competitiva de una empresa, con el objetivo de mejorar su rentabilidad.



¿Qué beneficios aporta la cadena de valor a una empresa?

Un profundo análisis de la cadena de valor implica una oportunidad de desarrollo, ya que podemos ver de una forma más clara por qué los clientes eligen nuestro producto o servicio.

