

## MI UNIVERSIDAD

- Nombre del Alumno: Jorge Ivan Morales Recinos .
- Nombre del tema: La ventaja competitiva y la cadena de valor.
- Parcial: 3.
- Nombre de la Materia: Administración Estrategica.
- Nombre del profesor: Víctor Manuel Martínez.
- Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios.
- Cuatrimestre 7.
- Fecha: 02 de noviembre de 2024.

# UNIDAD 3: ANÁLISIS INTERNO: COMPETENCIAS DISTINTIVAS, VENTAJA COMPETITIVA Y RENTABILIDAD

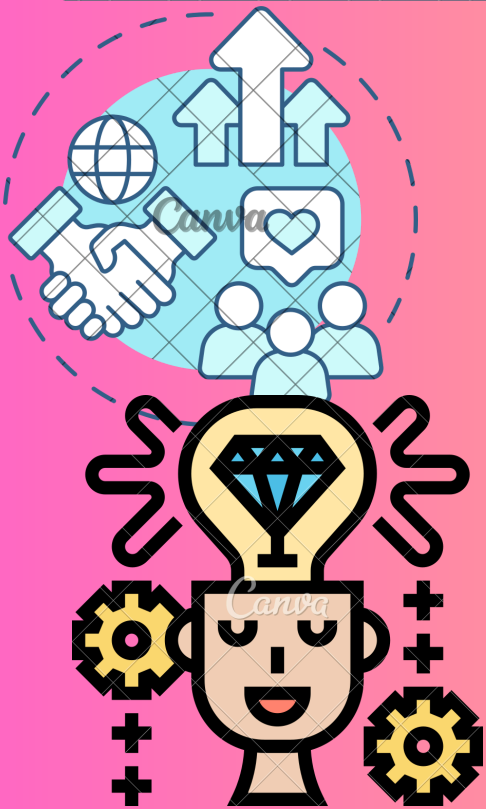
## 3.1 Ventaja Competitiva:

La ventaja competitiva es la capacidad de una empresa para superar a sus competidores al ofrecer mayor valor a los clientes, ya sea a través de precios más bajos o características superiores del producto.



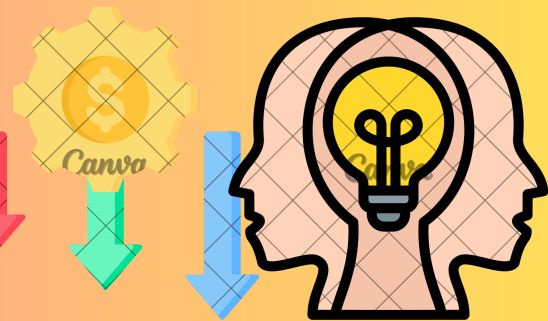
## Características de la Ventaja Competitiva:

- **Sostenibilidad:** Debe ser duradera, permitiendo a la empresa mantener su posición competitiva en el tiempo.
- **Rentabilidad:** Debe traducirse en ganancias superiores al promedio de la industria, garantizando un rendimiento económico a largo plazo.
- **Competencias Distintivas:** Son fortalezas únicas que permiten a la empresa diferenciarse y reducir costos.
- **Recursos:** Se dividen en tangibles (bienes físicos) e intangibles (marcas, reputación, conocimiento). Son valiosos si generan demanda o reducen costos.
- **Capacidades:** Son las habilidades para coordinar y utilizar recursos eficazmente, vinculadas a la estructura organizativa.
- **Creación de Valor:** La rentabilidad depende del valor percibido por los clientes, el precio y los costos de producción, influyendo en la utilidad que obtienen de los productos.



## Tipos de Ventaja Competitiva:

- **Costos bajos:** Producción y operación eficientes que permiten ofrecer precios más bajos.
- **Diferenciación:** Productos o servicios únicos que atraen a un segmento específico del mercado.



## Importancia:

- Aumenta la cuota de mercado.
- Mejora la rentabilidad.
- Fomenta la lealtad del cliente.



# UNIDAD 3: ANÁLISIS INTERNO: COMPETENCIAS DISTINTIVAS, VENTAJA COMPETITIVA Y RENTABILIDAD

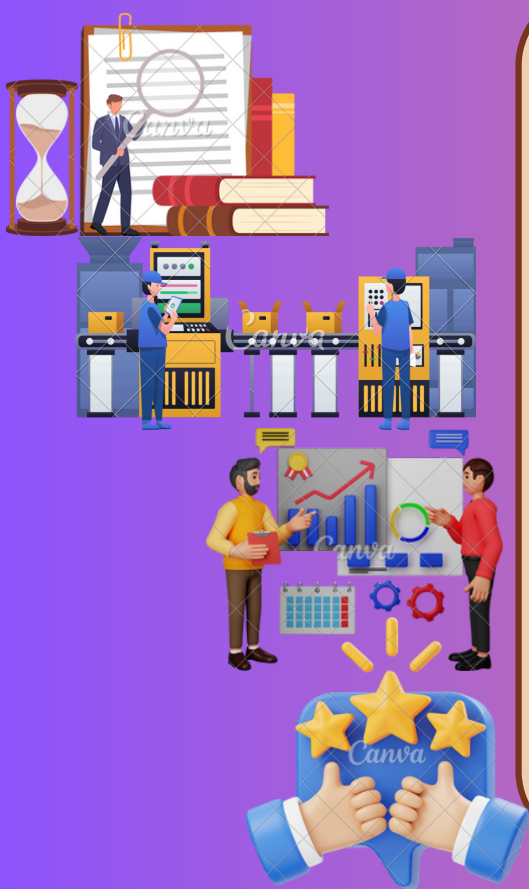
## 3.2 La Cadena de Valor:

La cadena de valor es un modelo que describe las actividades de una empresa que añaden valor a sus productos o servicios, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega al cliente final.



## Actividades Primarias:

- **Investigación y Desarrollo (I+D):** Diseña productos y procesos, crucial en manufactura y también presente en empresas de servicios.
- **Producción:** Se refiere a la creación de productos o servicios. La eficiencia en esta área reduce costos.
- **Mercadotecnia y Ventas:** Aumenta el valor percibido por los clientes a través del posicionamiento de marca y publicidad, mejorando la utilidad del producto.
- **Servicio a Clientes:** Proporciona atención postventa, resolviendo problemas y aumentando la satisfacción del cliente, como lo hace Caterpillar con sus servicios de refacciones.



## Actividades de Apoyo:

- **Manejo de Materiales (Logística):** Controla el flujo de materiales desde la adquisición hasta la distribución, optimizando costos.
- **Recursos Humanos:** Asegura que el personal tenga las habilidades necesarias, además de motivación y capacitación adecuadas.
- **Sistemas de Información:** Facilita la gestión de inventarios, seguimiento de ventas y atención al cliente, mejorando la eficiencia general de la empresa.



## Objetivo:

- Identificar oportunidades para mejorar la eficiencia y la calidad.
- Crear ventajas competitivas a través de la optimización de procesos.

