

# LAS VENTAJAS COMPETITIVAS

Referenciar: <http://www.ecobachillerato.com>

## Introducción

La lectura de este libro consta de 237 páginas dónde nos indica cómo, cuándo y donde se deben buscar las ventajas competitivas, además de cómo agruparse para poder conseguirlas más rápidamente, y obtener ventaja sobre los demás.

Este libro nos habla sobre la importancia que tienen las ventajas competitivas, en un mercado donde existen infinidad de empresas, y si no se trabaja en la búsqueda de nuevos avances, que nos permitan sobreponernos a la competencia nos encontraremos en una situación muy delicada.

Este libro esta orientado para personas emprendedoras, es decir, para personas que se inician en el mundo de los negocios.

Este libro nos ayuda a gestionar la empresa, de tal manera, que podamos subsistir a este nuevo mercado donde la competencia es feroz.

# Resumen

Este libro nos cuenta como podemos obtener mayor beneficio si tenemos en nuestro poder una empresa, mediante la ventaja competitiva.

La ventaja competitiva consiste en utilizar alguna estrategia o artimaña para conseguir ser más competitivos que las demás empresas que compiten en nuestro sector.

La competitividad implica tres aspectos claves:

La racionalidad económica para que los recursos de la empresa se gestionen bajo criterios económicos, para alcanzar una gran productividad.

Capacidad de coordinación y adecuación con el entorno ya que la empresa tiene que responder de manera rápida y flexible a sus mercados, sino puede ser desplazada por otros competidores.

Capacidad de dirección y organización para conseguir elevar la eficiencia de la empresa.

Si queremos obtener un alto nivel de competitividad en el mercado, primero debemos obtener un alto nivel de eficiencia y productividad en nuestra empresa, lo que nos permitirá obtener una mayor competitividad frente a las demás empresas que en definitiva son nuestras rivales.

Una ventaja competitiva nos facilitará la penetración en el mercado y nos colocará en una posición privilegiada en el mercado, por lo tanto estaremos en la mirada de todos los consumidores.

Para que una ventaja competitiva tenga un mayor grado de efectividad y un mayor grado de éxito se necesitará que la ventaja competitiva sea también sostenible, es decir, que la empresa la mantenga durante un cierto tiempo. Además cuando una empresa consigue una ventaja competitiva no se puede confiar ya que hay que estar constantemente en estado de alerta ya que pueden surgir nuevos cambios sobre todo con la implantación de las nuevas tecnologías, hay que estar en constante renovación, porque sino las demás empresas competidoras se te pueden comer.

Para que una empresa consiga obtener una ventaja competitiva debe de realizar un esfuerzo constante y durante mucho tiempo, debe de tener una gran planificación a medio y a largo plazo, y esta búsqueda debe de integrar a todos los trabajadores de una empresa, esto facilitará encontrar una ventaja competitiva.

La búsqueda de una ventaja competitiva es muy importante y se debe centrar en tres vertientes:

### Búsqueda centrada en el entorno

Si queremos obtener alguna ventaja económica a partir del entorno es recomendable realizar:

- El análisis general del entorno.
- El análisis del sector.
- El modelo de los sectores de Porter.
- Las tres estrategias genéricas de Porter.
- Un modelo de análisis del entorno para pequeñas empresas.

Una vez que hayamos realizado este análisis del entorno, podremos sacar alguna ventaja que nos interese del entorno, esto nos beneficiará aumentar nuestro nivel de beneficios.

### Búsqueda centrada en los competidores

Consiste en lograr alguna ventaja intentando superar a los competidores de esta manera lograremos una ventaja sobre ellos.

### Búsqueda centrada en la empresa

Es la búsqueda que consiste en intentar sacar partido de las cualidades de nuestra propia empresa sin olvidarnos del entorno ni de los competidores.

*Una vez que se haya detectado la ventaja competitiva debe de responder a dos criterios:*

Primero debe tener su origen en un **punto fuerte** de la empresa para

poder sacarle un mejor partido a la ventaja competitiva.

Segundo debe de tener unas características **difíciles de imitar** a corto plazo para la competencia y así seremos lo únicos en poder sacarle partido durante un tiempo.

Una vez que hayamos encontrado una ventaja competitiva nos permitirá diferenciar nuestro producto del de la competencia, y además nos permitirá poder invertir en seguir descubriendo nuevas ventajas para poder ser la empresa referencia del sector.

Cuando se haya conseguido una ventaja competitiva la empresa debe de intentar crear unas barreras, frente a las demás empresas para así poder conseguir una mayor ventaja frente a ellas.

Por último esta claro que el mercado en el que vivimos en la actualidad es una "jungla" y por lo tanto la empresa que no busque ventajas competitivas esta condenada al fracaso y por lo tanto a su desaparición.

## Conceptos económicos

Productividad: en economía, relación entre producción final y factores productivos (tierra, capital y trabajo) utilizados en la producción de bienes y servicios.

Desarrollo sostenible: término aplicado al desarrollo económico y social que permite hacer frente a las necesidades del presente sin poner en peligro la capacidad de futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades.

Oligopolio: mercado dominado por un reducido número de productores o

distribuidores u ofertantes

Competencia: condiciones de los mercados en los que los compradores y los vendedores establecen los precios e intercambian bienes y servicios.

Monopolio: situación de un sector del mercado económico en la que un único vendedor o productor oferta el bien o servicio que la demanda requiere para cubrir sus necesidades en dicho sector.

Patente: conjunto de derechos que la ley concede al inventor, entendiéndose por tal al autor o creador de un objeto o producto que tiene como principal característica la de su novedad, en el sentido de que no ha sido conocido ni puesto en práctica o a prueba en el Estado que expide la patente ni en el extranjero.

Franquicia: posibilidad que tienen los gobiernos y las empresas, en economía, de ceder a otra empresa el derecho de realizar una determinada actividad económica.

Negocio: operación compleja relativa a todas las funciones relacionadas con la producción, distribución y venta de bienes y servicios para satisfacer las necesidades del comprador y dar beneficios al vendedor.

Corporación: entidad asociativa o societaria. En el caso de una entidad asociativa se trata de una organización cuyo objetivo primordial es la defensa de sus asociados

Mercado de valores: centro donde se produce el intercambio de activos financieros.

Microeconomía: disciplina de la economía cuyo objetivo es el estudio del comportamiento individual de los agentes económicos, principalmente las empresas y los consumidores

Economía: ciencia social que estudia los procesos de producción, distribución, comercialización y consumo de bienes y servicios

# Opinión personal

Este libro me ha parecido en primer lugar fácil de leer y además fácil de entender. Contiene todos los conceptos fundamentales para introducirse en el mercado actual.

Tiene unas características perfectas para poder aprender a llevar a una empresa al éxito por el camino de la eficacia y de la competitividad.

Me ha resultado muy fácil de leer ya que tenía un vocabulario simple y muy concreto, además de tener conceptos claves de economía que son imprescindibles saber para una asignatura como *Fundamentos de Administración y Gestión de la Empresa*

La verdad es que el libro me ha causado una gran impresión y he aprendido cómo montar una empresa de manera que pueda obtener el éxito en el mercado actual.

Autor: José María Palacián Rubio.