

Proyecto apoyado por



Academia de  
Emprendimiento



## Módulo 02: Principios de estrategia II

# CONCEPTO DE VENTAJA COMPETITIVA

**Carlos Valenzuela**

Director de Planificación UDD

# ¿Qué son las ventajas estratégicas?

Posición superior, **basada en el uso de habilidades y capacidades únicas** y difíciles de imitar, que permiten a una organización una más efectiva y distintiva creación y **entrega de valor.**

# ¿Qué son las ventajas estratégicas?

## Tres aproximaciones



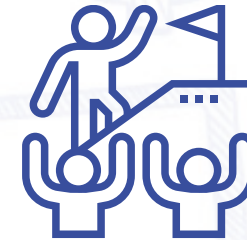
### Estrategia Competitiva:

- Costos
- Diferenciación
- Segmentación



### Competencias centrales /activos:

- Valiosos
- Raros
- Inimitables
- Organizados



### Modelo Delta:

- Mejor producto
- Solución integral al cliente
- Consolidación del sistema

# ¿Cómo obtener ventajas estratégicas?

¿Cómo desarrollar espacios de mercado no disputados, donde la competencia sea irrelevante?



# Océano Rojo vs. Océano Azul

## Estrategia Océano Rojo

- Compite en el mercado existente
- Busca superar a la competencia
- Explota la demanda existente
- Enfrenta trade-off valor-costo
- Foco en adaptación a tendencias externas a medida que éstas ocurren

## Estrategia Océano Azul

- Crea un mercado único
- Hace que la competencia sea irrelevante
- Crea y captura nueva demanda
- Rompe trade-off valor-costo
- Participa en desarrollar tendencias externas a través del tiempo

## Focos

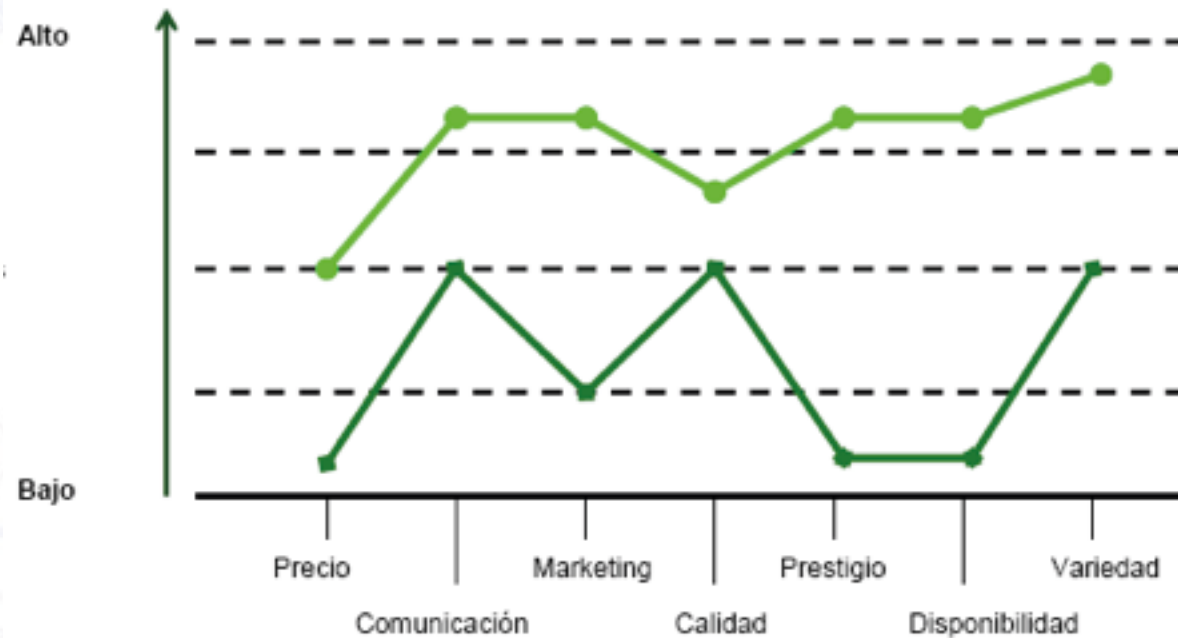


Factores para elegir  
un producto o servicio

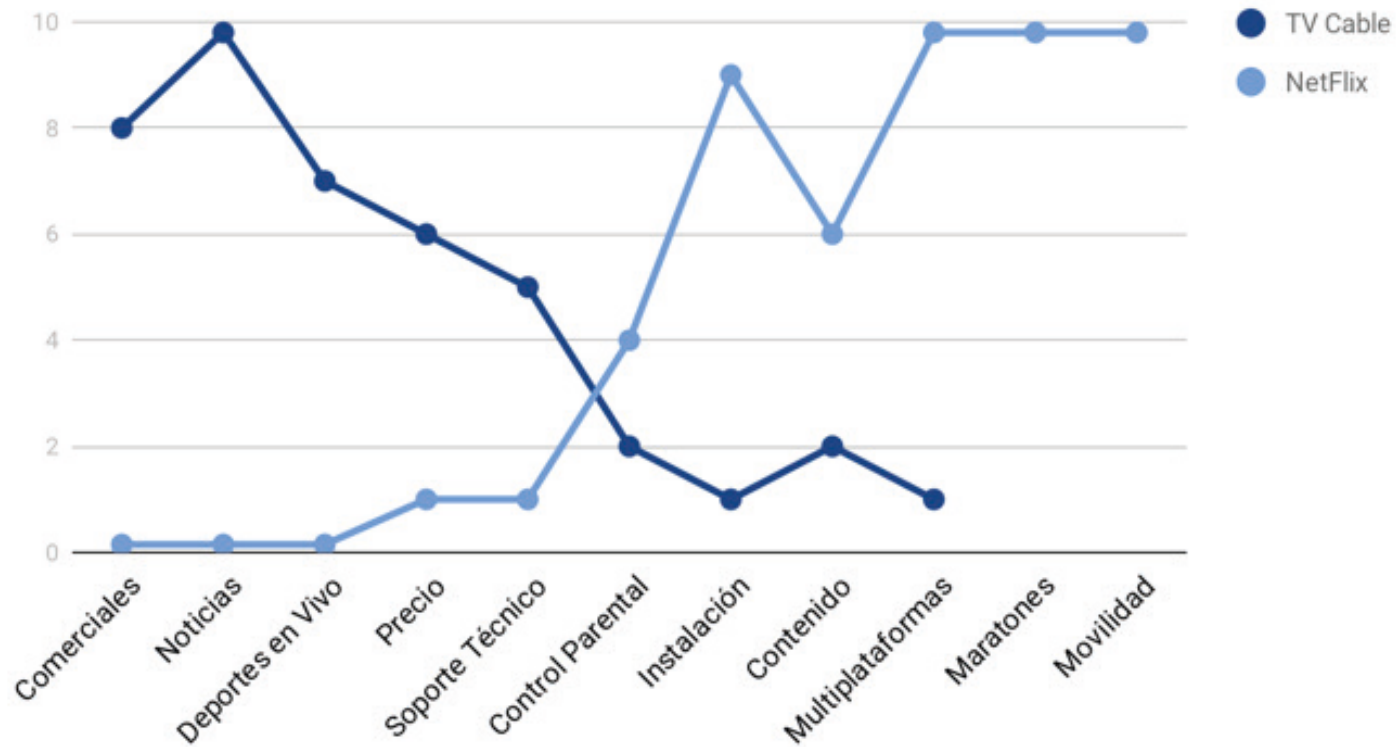


Desempeño de las  
soluciones existentes

## Canvas estratégicos



## Curva de valor

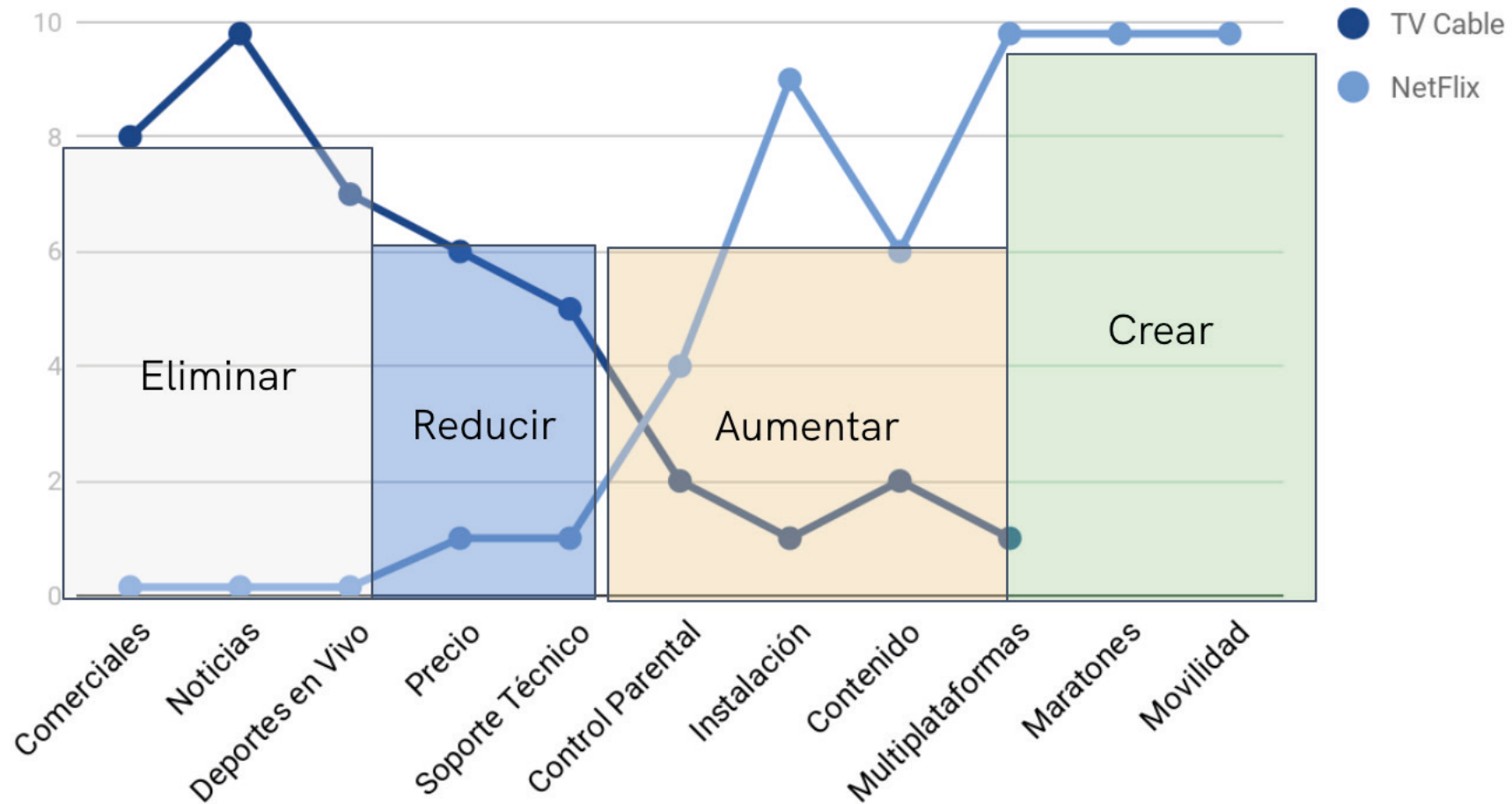




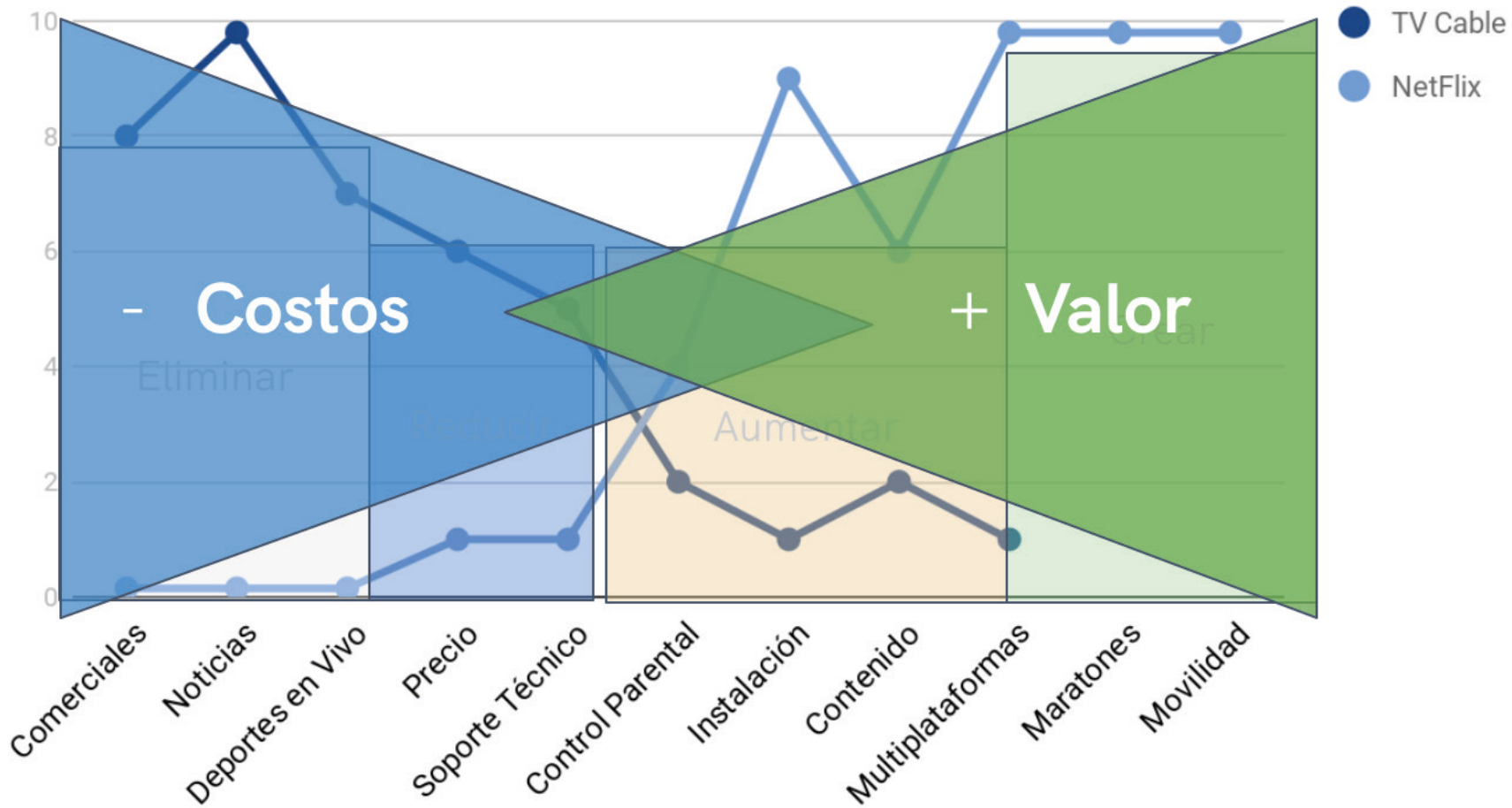
## 4 fuentes de creación de nuevos espacios de mercado

1. Crear
2. Aumentar
3. Reducir
4. Eliminar

## Curva de Valor Netflix - TV Cable



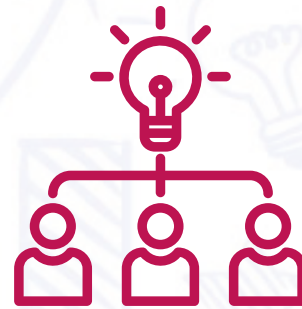
## Curva de Valor Netflix - TV Cable



Para realizar este ejercicio y crear así nuevos mercados, se debe:



Conocer  
en profundidad  
a tu cliente



Conocer  
cómo resuelven  
actualmente  
sus necesidades



Entender qué  
cambios requerirás  
hacer a tu modelo  
de negocio



En definitiva deberás tratar de contestar:

En qué  
mercado quiero  
participar

Por qué me  
elegirán los  
clientes

Con qué  
capacidades  
cuento para  
tener esa  
ventaja

Cómo  
sostendré esta  
ventaja

Proyecto apoyado por



**Academia de**  
**Emprendimiento**

