

Propósito y Componentes de la Estrategia Competitiva

La definición de estrategia competitiva está dada como el conjunto de metas y los medios por las cuales se está esforzando la empresa; es decir, la estrategia competitiva es una combinación de los fines por los cuales se está esforzando la empresa y los medios o políticas con las cuales está buscando llegar a ellos.

El propósito de la estrategia competitiva consiste en desarrollar una fórmula de cómo la empresa va a competir, cuáles deben ser sus objetivos y qué políticas serán necesarias para alcanzar tales objetivos.

A continuación vamos a mostrar cómo se formula la estrategia competitiva, mediante la determinación del proceso señalado por Escalante (2009), que establece que se deben hacer las siguientes preguntas:

1. Identificación: ¿En qué Sector del Mercado se encuentra posicionada actualmente la competencia?
2. Suposiciones implícitas: ¿Cuál es la estrategia actual implícita o explícita?
3. Análisis de la industria: ¿Qué está sucediendo en el entorno?
4. Análisis del competidor: ¿Cuáles son los factores clave para el éxito competitivo y las oportunidades y amenazas de importancia en el sector?
5. Análisis Social: ¿Cuáles son las capacidades y limitaciones de la competencia existente y potencial y sus acciones futuras probables?
6. Fuerzas y Debilidades: Dado un análisis del sector y de la competencia, ¿Qué factores gubernamentales, sociales y políticos presentarán oportunidades o amenazas? ¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles de la empresa con relación a los competidores presentes y futuros?
7. Análisis de los supuestos y de la estrategia: ¿Qué es lo que debería estar haciendo la Empresa? ¿Cómo encajan los supuestos en la estrategia presente con relación al análisis precedente?

Referencia:

Escalante, K. (2009). Estrategias competitivas. Argentina: El Cid Editor | Apuntes. Recuperado a partir de: <http://www.ebrary.com>