



**Nombre del alumno: CARPIO AGUILAR  
MAXIMILIANO**

**Nombre del trabajo: mapa conceptual**

**Materia: administracion estrategica**

**Grado: 7° cuatrimestre**

**Grupo: turismo**

Comitán de Domínguez Chiapas a 9 de septiembre de 2020.

# unidad 1 Liderazgo estratégico: administración del proceso de preparación de estrategias

## Liderazgo estratégico, ventaja competitiva y desempeño superior

Maximizar el valor para el accionista es el objetivo principal de las compañías que generan utilidades por dos razones:

El valor (para el accionista) se refiere al rendimiento que obtienen los accionistas por la compra de acciones de una compañía. Este rendimiento proviene de dos fuentes:  
a) la plusvalía del capital que se refleja en el valor de las acciones de la compañía  
b) el pago de dividendos.

Diferencias de desempeño entre industrias  
Es importante reconocer que, además de su modelo de negocio y estrategias asociadas, el desempeño de una compañía también se determina por las características de la industria en la que compete. Las industrias se caracterizan por diversas condiciones competitivas. En algunas la demanda crece rápidamente y en otras se contrae.

## Ventaja competitiva y modelo de negocios de la compañía

Los administradores no toman decisiones estratégicas en el vacío competitivo. Sus compañías compiten con otras por los clientes. La competencia es un proceso de muchas caídas en el que sólo las más eficientes y eficaces vencen.

- ☞ Selecciona a sus clientes
- ☞ Define y diferencia sus ofertas de productos
- ☞ Crea un valor para sus clientes
- ☞ Adquiere y conserva clientes
- ☞ Produce bienes o servicios
- ☞ Reduce los costos
- ☞ Selecciona a sus clientes
- ☞ Define y diferencia sus ofertas de productos
- ☞ Crea un valor para sus clientes
- ☞ Adquiere y conserva clientes
- ☞ Produce bienes o servicios
- ☞ Reduce los costos

## administradores de estrategia

En la mayoría de las compañías existen dos tipos principales de administradores:  
administradores generales, que tienen la responsabilidad del desempeño total de la compañía o de una de sus principales subunidades o divisiones que compete, y los administradores de funciones, también conocidos como administradores, que son los responsables de supervisar una función en particular, es decir, una tarea, actividad u operación como contabilidad

## Administradores corporativos

son un enlace entre las personas que supervisan el desarrollo estratégico de una empresa y los propietarios de ella (los accionistas). Los administradores corporativos, en particular el director general, o CEO, pueden considerarse los representantes de los accionista

**Administradores de negocio**  
Una unidad de negocios es una división independiente (con sus propias funciones, por ejemplo, departamento de finanzas, compras, producción y mercadotecnia) que proporciona un producto o servicio a un mercado en particular. El administrador general principal del negocio, o el administrador de negocio, es la cabeza de la división

## Modelo del proceso de planeación estratégica

El proceso de planeación estratégica formal consta de cinco pasos principales:  
1. Seleccionar la misión y las principales metas corporativas.  
2. Analizar el ambiente competitivo externo de la organización para identificar las oportunidades y las amenazas.  
3. Analizar el ambiente operativo interno de la organización para identificar las fortalezas y las debilidades con que se cuenta.  
4. Seleccionar las estrategias que conforman las fortalezas de la organización y corregir las debilidades a fin de aprovechar las oportunidades externas y detectar las amenazas externas. Estas estrategias deben ser congruentes con la misión y con las metas principales de la organización. Deben ser congruentes y constituir un modelo de negocio viable.  
5. Implantar las estrategias.

### Declaración de la misión

El primer componente del proceso de administración estratégica es declarar la misión organizacional, la cual debe proporcionar la estructura o el contexto dentro del cual se formularán las estrategias.

**MISSION: Esta visión implica que no sólo la telefonía de voz será móvil (ya lo es), sino que será el sistema principal de otros servicios basados en datos, como procesamiento de imágenes y navegación en internet.**

### Valores

Los valores de una compañía establecen la forma en que los administradores y empleados deben conducirse, cómo deben hacer negocios y el tipo de organización que deben construir a fin de ayudar a que la compañía logre su misión.

## Análisis externo

En esta etapa se deben examinar tres ambientes interrelacionados: el ambiente de la industria en el que opera la compañía, el ambiente nacional o del país y el macroambiente o el ambiente socioeconómico más amplio. Analizar el ambiente industrial impone llevar a cabo una valoración de la estructura competitiva de la industria en la que opera la compañía, incluyendo su posición competitiva y sus principales rivales

### Análisis interno

El análisis interno, tercer componente del proceso de planeación estratégica, se concentra en revisar los recursos, la capacidad y las aptitudes de una empresa. El propósito es detectar las fortalezas y las debilidades de la organización

### Análisis FODA y modelo de negocio

El siguiente componente del pensamiento estratégico implica generar un conjunto de alternativas estratégicas u opciones de estrategias futuras por seguir, dadas las fortalezas y las debilidades internas de la compañía y sus oportunidades y amenazas externas.

### La planeación estratégica en la práctica

A pesar de las críticas, las investigaciones sugieren que los sistemas de planeación formal permiten que los administradores tomen mejores decisiones estratégicas. Un estudio que analizó los resultados de veintiséis investigaciones anteriores llegó a la conclusión de que, en promedio, la planeación estratégica tiene un efecto positivo en el desempeño de la compañía.