

**Nombre de alumno: Paulina  
Cárdenas Guillén**

**Nombre del profesor: Mireyllé  
Rodríguez Alfonso**

**Nombre del trabajo: C.SINOPTICO**

**Materia:**

**ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA**

**Grupo: Turismo**

UNIDAD  
1

Liderazgo estratégico, ventaja competitiva y desempeño superior

Al liderazgo estratégico le corresponde manejar el proceso de preparación de estrategias para elevar el desempeño de una compañía, lo cual incrementa el valor de la empresa para sus propietarios y sus accionistas.

El objetivo de la planificación estratégica es lograr una ventaja competitiva sostenible que arroje un buen nivel de utilidades, analiza la óptima combinación entre los recursos y las oportunidades del negocio; además toma en cuenta de qué manera se adaptará la empresa al desafío que propone el entorno competitivo.

La planificación estratégica se enfoca en un horizonte de mediano y largo plazo, generalmente de 3 a 10 años.

Maximizar el valor de los accionistas

1. 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..

Modelo de negocio

En esencia, un modelo de negocio es una especie de modelo mental, o gestalt, de la forma en que diversas estrategias e inversiones de capital que realiza una compañía deben integrarse para generar una rentabilidad y crecimiento de las utilidades superiores al promedio

- 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
- Hace llegar dichos bienes y servicios al mercado
- Organiza actividades internas
- Coordina sus recursos
- Logra y sostiene un elevado nivel de rentabilidad
- Hace crecer el negocio de manera permanente

Diferencias de desempeño entre industrias

El desempeño de una compañía también se determina por las características de la industria en la que compite. Las industrias se caracterizan por diversas condiciones competitivas.

Modelo del proceso de planeación estratégica

2. Analizar el ambiente competitivo externo de la organización para identificar las oportunidades y las amenazas.

3. Analizar el ambiente operativo interno de la

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

Liderazgo estratégico

1. visión, elocuencia y coherencia;
2. Articulación de un modelo de negocios;
3. compromiso;
4. Estar bien informados;
5. disposición para delegar y facultar;
6. ejercicio inteligente del poder
7. inteligencia emocional

Visión, articulación de un modelo de negocios, y compromiso

Visión	Articulación de modelo de negocios	Compromiso
Una de las tareas clave del liderazgo es dar a la organización un sentido de dirección. Los líderes fuertes parecen tener una visión clara y convincente que les indica hacia dónde debe dirigirse la organización	Un modelo de negocios es el concepto de los administradores sobre la forma en que las diversas estrategias que aplica la compañía se coordinan en un todo congruente.	Los líderes fuertes demuestran su compromiso con su visión y modelo de negocios mediante acciones y palabras, y con frecuencia dirigen con el ejemplo.