

Liderazgo Estratégico:
Administración del proceso de preparación de estrategias

• Se refiere a la forma más eficaz de realizar la gestión del proceso de preparación de estrategias de una Compañía para crear una Ventaja Competitiva.

Liderazgo estratégico, Ventaja Competitiva y desempeño superior.

- Manejo de preparación de estrategias
- Es el desempeño de una Compañía que conlleva a un incremento del Valor de la Empresa para:
 - Propietarios
 - Accionistas

Desempeño superior

- Maximizar el Valor por el accionista

El Valor para el accionista se refiere al rendimiento que obtienen los accionistas por la compra de acciones de una Compañía.

- La plusvalía del Capital se refleja en el Valor de las acciones de la Compañía
- Pago de dividendos.

Modelo del proceso de planeación estratégica

- Seleccionar la misión y los principales metas corporativas
- Analizar el ambiente competitivo externo de la organización para identificar las oportunidades y las amenazas.
- Analizar el ambiente competitivo interno de la organización para identificar las fortalezas y debilidades.
- Seleccionar estrategias que conforman las fortalezas de la organización y corregir debilidades para aprovechar oportunidades externas
- Implantar las estrategias.

Declaración de la misión

- Debe proporcionar la estructura o el contexto donde se formulan estrategias
- Una declaración de misión orientada hacia el cliente facilita que las compañías capitalicen cambios que se presentan en su ambiente

Visión

Expone estados de futuros deseado, invitando así a crear más de lo que se tiene pensado

Valores.

Establecen la forma en que los administradores y empleados deben manejarse y como deben hacer negocios y su tipo de organización.

Metas principales

• Tienen cuatro características:

- Son precisas y medibles
- se refiere a temas esenciales
- son desafiantes aunque realistas
- Especifican el periodo en el que deben alcanzarse.

Análisis externo

Su propósito es identificar las oportunidades y amenazas estratégicas que existen en el ambiente operativo de la organización que puede influir en la forma que se intenta alcanzar la misión.

Se deben tener en cuenta tres ambientes interrelacionados:

- Ambiente de la industria en el que opera la compañía
- Ambiente nacional o del país
- Macroambiente o ambiente socioeconómico.

Análisis interno

Análisis FODA y modelo de negocio.

- Implica generar un conjunto de alternativas estratégicas u opciones de estrategias futuras por seguir! fortalezas y debilidades internas de la compañía. Oportunidades y Amenazas externas por lo que a esto se le conoce como FODA.

Las estrategias se dividen en cuatro categorías!

- Las estrategias de funciones
- La estrategia de negocio
- La estrategia global
- La estrategia Corporativa

La planeación estratégica en la práctica.

Los sistemas de planeación formal permiten que los administradores tomen mejores decisiones estratégicas.

Un motivo por el que puede fallar la planeación estratégica a largo plazo es que los administradores de estrategias, debido al entusiasmo pueden olvidarse de que el futuro es impredecible, incluso los planes mejor elaborados pueden venirse abajo si se presentan contingencias imprevistas.

Toma estratégica de decisiones

- Una forma importante en que los administradores pueden hacer mejor uso de sus conocimientos e información es entender la forma en que las tendencias comunes pueden dar como resultado que los administradores tomen malas decisiones.
- El error de la disponibilidad surge de nuestra predisposición a calcular la probabilidad de un resultado con base a la facilidad para imaginar tal resultado.

Liderazgo Estratégico

Algunas Características fundamentales de los buenos líderes estratégicos que conducen a este tipo de desempeño:

- Visión, elocuencia y coherencia
- Articulación de un modelo de negocios
- Compromiso
- Estar bien informados
- Disposición para delegar y facultar
- Ejercicio inteligente del poder
- Inteligencia emocional

Unidad II

Análisis Externo: Identificación de oportunidades y amenazas.

La meta es entender las oportunidades y amenazas a las que se enfrenta la empresa y usar este conocimiento para identificar las estrategias que le permiten superar a sus rivales.

Definición de industria

Una industria se define como un grupo de compañías que ofrecen productos o servicios que son sustituidos cercanos entre sí.

Industria y segmentos del mercado

Los segmentos del mercado son diversos grupos de clientes de un mercado que se pueden diferenciar entre sí.

Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Se enfoca en las cinco fuerzas que conforman la competencia en una industria:

- El riesgo de que entren nuevos competidores
- La intensidad de la rivalidad entre las compañías establecidas en una industria
- El poder de negociación de los compradores
- El poder de negociación de los proveedores
- Cercanía de sustitutos para productos de una industria.

Demanda de la industria:

La demanda creciente de clientes nuevos o de compra adicionales por parte de los clientes existentes suele moderar la competencia.

Barreiras para evitar salidas:

salidas comunes:

- Inversiones en activos como maquinas específicas.
- Los elevados costos fijos de salida.
- La adhesión emocional a una industria.
- Dependencia económica de la industria.
- Necesidad de mantener una colección de activos caros.

- Poder de negociación de los compradores.
- Poder de negociación de los proveedores.
- Productos sustitutos.

Grupos estratégicos en la industria:

Los modelos de negocio que aplican las compañías de diversos grupos estratégicos se reducen a unos cuantos factores estratégicos.

La amenaza más inmediata a la rentabilidad de una compañía proviene de rivales que conforman su grupo estratégico.

El macroambiente

Los cambios en las fuerzas del modelo de Porter, lo cual altera su potencia relativa.

Fuerzas Macroeconómicas

Las fuerzas económicas afectan el bienestar general de una nación o la economía regional de una organización.

Los cuatro factores más importantes del macroambiente son la tasa de crecimiento de la economía, las tasas de interés, los tipos de cambio de divisas y los índices de inflación.

- Fuerzas globales
- Fuerzas tecnológicas
- Fuerzas demográficas
- Fuerzas sociales
- Fuerzas políticas

Análisis de los ciclos de vida industriales.

Las similitudes y diferencias entre compañías de una industria suelen hacerse más pronunciada con el tiempo y la estructura de su grupo estratégico que evoluciona la industria que conducen a cinco tiempos de ambientes industriales.

- industrias embrionarias
- industrias en crecimiento
- industrias maduras.