



# Mi Universidad

## Súper Nota.

*Nombre del Alumno: Siomara Grisel Vázquez Gómez.*

*Nombre del tema: Liderazgo Estratégico.*

*Parcial: I*

*Nombre de la Materia: Administración Estratégica.*

*Nombre del profesor: Víctor Manuel Martínez Pérez.*

*Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios.*

*Séptimo Cuatrimestre.*

*Comitán de Domínguez, Chiapas, 20 de septiembre del 2024.*

# LIDERAZGO ESTRATÉGICO.

ELABORADO POR: SIOMARA GRISEL VÁZQUEZ GÓMEZ.

1

## 1.1 Liderazgo estratégico, ventaja competitiva y desempeño superior.

El liderazgo estratégico se relaciona con el proceso de elaboración de estrategias para mejorar el desempeño de una empresa y, por consiguiente, incrementar el valor de la empresa para sus propietarios y accionistas.



2

Para aumentar el valor de los accionistas, los gerentes deben implementar estrategias que incrementen la rentabilidad de la empresa y aseguren el crecimiento de las utilidades.



3

## Desempeño superior.

Maximizar el valor para los accionistas es la meta máxima de las empresas generadoras de utilidades, por dos razones. Primera, los accionistas proveen a una empresa el capital de riesgo que permite a sus directivos adquirir los recursos necesarios para producir bienes y servicios.



4

Una forma de medir la rentabilidad de una empresa es por el rendimiento que obtiene sobre el capital que invirtió en el negocio. El rendimiento sobre el capital invertido (ROIC) que una empresa obtiene se define como su utilidad neta sobre el capital invertido en la firma (utilidades/capital invertido).



5

Por capital nos referimos a la suma de dinero invertido en la empresa; es decir, el valor capital de los accionistas más la cantidad adeudada a los acreedores.



6

Por tanto, la rentabilidad es el resultado de qué tan eficiente y eficazmente usan los directivos el capital después de su inversión para producir bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.



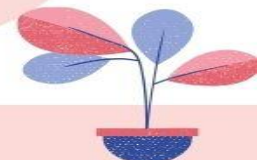
7

Una empresa que usa su capital de manera eficaz y eficiente obtiene un rendimiento positivo sobre el capital invertido. El crecimiento de las utilidades de una empresa puede medirse por el incremento de la utilidad neta en el tiempo.



8

Una empresa puede aumentar sus utilidades si vende productos en mercados con rápido crecimiento, se queda con la participación de mercado de sus rivales, aumenta la cantidad que vende entre los clientes existentes, se expande en el extranjero o diversifica su rentabilidad en nuevas líneas de negocio.



9

### Ventaja competitiva y modelo de negocio de una empresa.

Los gerentes no toman decisiones en un vacío competitivo. Su empresa compite contra otras en busca de clientes.



10

La competencia es una batalla campal en la que sólo las empresas más eficientes y eficaces son las vencedoras.



11

Con el objetivo de maximizar el valor para los accionistas, los gerentes deben formular e implementar estrategias que permitan a sus empresas superar a sus rivales y lograr una ventaja competitiva.



12

Se dice que una empresa tiene una ventaja competitiva sobre sus rivales cuando su rentabilidad y crecimiento de utilidades son mayores que la rentabilidad promedio de las demás empresas que compiten por el mismo conjunto de clientes.



13

Cuanto mayor sea su rentabilidad en relación con sus rivales, más grande será su ventaja competitiva.



14

Una empresa tiene una ventaja competitiva sostenida cuando sus estrategias le permiten mantener una rentabilidad superior al promedio por varios años.

