



Daniela Monserrat Jiménez Palacios
Administración Estratégica Liderazgo estratégico,
Profesor :Víctor Manuel Martínez Pérez
7° cuatrimestre

Liderazgo estratégico, ventaja competitiva y desempeño superior

El liderazgo estratégico supone la forma más eficaz de administrar el proceso de elaboración de estrategias de una empresa para crear una ventaja competitiva. Este proceso es aquel mediante el cual los gerentes eligen y después implementan un conjunto de estrategias para lograr una ventaja competitiva.

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.

Determinantes del valor del accionista.

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).



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.

El crecimiento de las utilidades de una empresa puede medirse por el incremento de la utilidad neta en el tiempo.

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

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).

Con utilidad neta nos referimos al ingreso neto después de impuestos. Por capital nos referimos a la suma de dinero invertido en la empresa.

Ventaja competitiva y modelo de negocio de una empresa

Los gerentes no toman decisiones en un vacío competitivo. Su empresa compete contra otras en busca de clientes. La competencia es una batalla campal en la que sólo las empresas más eficientes y eficaces son las vencedoras. Es una carrera sin fin. 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.

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. Cuanto mayor sea su rentabilidad en relación con sus rivales, más grande será su ventaja competitiva. Una empresa tiene una ventaja competitiva sostenida cuando sus estrategias le permiten mantener una rentabilidad superior al promedio por varios años.