

Índice de materias

- Acero, industria del,
 - barreras de entrada en, 28-29
 - grado de rivalidad en, 27
 - poder del comprador en, 30,31
 - poder del proveedor en, 31
 - sustitutos y, 29-30
- Actividades, punto de vista de sistema de, 112-116
 - punto de vista basado en recursos y, 112-113
- Adaptación de estrategia al panorama del negocio, 43
- Ajuste interno, 70-71
- Alcance, 53
 - economías de, como barrera a la imitación, 87
 - fronteras para trazar el mapa de panoramas del negocio y el, 37-38
 - geográfico, fronteras para trazar el mapa de panoramas del negocio y el, 38
 - horizontal, fronteras para trazar el mapa de panoramas del negocio y el, 37
 - vertical, fronteras para trazar el mapa de panoramas del negocio y el, 37
- Aprendizaje,
 - como barrera a la imitación, 87
 - curvas de, 3
- Aspectos externos de la red, como barrera a la imitación, 87-88
- Autoejecución, 87
- Automóvil, industria del
 - complementadores y la, 33
 - poder del proveedor en la, 31
 - retención en la, 96-100
- BATNA, 98-99
- Benchmarking, 103
- Cadena(s)
 - de televisión, imitación entre las, 85
 - de valor, 54, 61, 65
 - verticales, 58-60
- Cambiar como respuesta a la sustitución, 94
- Cambio
 - movilizarse para el, administrar el relajamiento y, 105
 - punto de vista de sistema de actividades y el, 115-116
 - reto del, 127-131
- Capacidades, teorías dinámicas y, 120, 124-127
- Cartera, análisis de, 9-15
 - problemas con, 13-15
 - unidades estratégicas de negocios y, 10-13
- Cervecería, industria de la, trazar las relaciones y, 40,42
- Cibernegociación, 90-93
- Clasificación Industrial Estándar (SIC), código de, 36
- Coespecialización, retención que se origina de la, 95-101
- Competencia
 - análisis del competidor y, 80-81
 - distintiva, 7
 - grado de rivalidad y, 25, 27-28
 - oligopolística, 24
- Complejidad, como barrera a la imitación, 89
- Complementadores, 32-34
- Complementariedades
 - fronteras para trazar el mapa de panoramas del negocio y, 36
 - punto de vista de sistema de actividades y, 115
- Comprador, poder del, 30-31
- Compromisos, teorías dinámicas y, 120-124
- Computadora, industrias de *hardware* y *software* para, 32-33
- Concentración relativa, complementadores y, 33
- Confianza, desarrollo de la, como remedio para la retención, 100-101
- Consistencia interna, 56-57
- Contratos
 - como barrera a la imitación, 87
 - como remedio a la retención, 97-98
- Corredores de descuentos, 90-93
- Cosechar, como respuesta a la sustitución, 95
- Costo(s)
 - análisis de, 52-53, 62-65
 - de oportunidad, 63
 - diferenciación y, 54-58
 - hundidos endógenos, 42-43
 - hundidos exógenos, 42-43
 - impulsores del, 52-53, 63, 64, 65
 - por cambiar de complementadores, 33
- Curva(s)
 - de aprendizaje, 3
 - de experiencia, 9
- Dar forma al panorama del negocio, 43-44

- Diferenciación
 - análisis de, 53-54
 - costo y, 54-58
 - horizontal, 68
 - vertical, 68
- Dinámicas evolutivas, 81-83
- Disposición para pagar, análisis de la, 65-68
- Economías de escala y de alcance, como barrera a la imitación, 86
- Eficiencia
 - dinámica, 128
 - estática, 128
- Ejecución por terceras partes, 87
- Elasticidad de precios de la demanda, 22
- Entrada,
 - amenaza de, 28-29
 - barreras de, 28-29
- Equilibrio
 - para juegos, 77
 - puntuado, 128
- Especificidad de activos, como remedio, reducir la, para la retención, 99
- Estrategia, 1-16
 - antecedentes de, 2-4
 - definición, 1
 - explorar opciones estratégicas y hacer selecciones y, 68-70
 - "genérica", 55-58
 - reforzamiento académico de, 4-8
 - surgimiento de consultores sobre, 8-13
- Experiencia, curva de, 9
- Externalidades de la red, 87-88
- Facilidad de trabajar por separado, complementadores y, 34
- Flujo de efectivo libre, 104-105
- Fronteras para trazar el mapa de los panoramas del negocio, 35-38
- Funciones de reacción, 78
- Grupos estratégicos, 49
- Guerra de Corea, 4
- Harvard Business School, 5
- Harvard School, 24
- Hipotecar recursos, administrar el relajamiento e, 104-105
- Imitación, como amenaza al valor agregado, 84-90
- Impacto en las utilidades de las estrategias de mercado (PIMS), 11-12
- Incentivos por desempeño, administrar el relajamiento e, 104
- Índices de aprender a quemar, 123-124
- Industria farmacéutica
 - barreras de la entrada en, 28
 - grado de rivalidad en, 27
 - poder del comprador en, 30-31
 - poder del proveedor en, 31
 - sustitutos e, 29
- Información
 - privada, como barrera a la imitación, 87
 - reunir, administrar el relajamiento y, 103
- Inmovilidad
 - externa, 121-122
 - interna, 121
- Integración
 - asimétrica, complementadores e, 34
 - como remedio para la retención, 98
- Intercambios
 - entre costo y diferenciación, 56, 57
 - punto de vista de sistema de actividades e, 115
- Intervalos de tiempo, como barrera a la imitación, 89
- Juegos
 - basados en reglas, 76
 - de suma-cero, 76
 - de suma-no-cero, 76
 - libres, 76
 - teoría de, 76-79
- Mando, cambiar el, administrar el relajamiento y, 105
- Mapas del campo, 53
- Marco de referencia de las "cinco fuerzas", 24-31
 - amenaza de entrada y, 28-29
 - amenaza de sustitutos y, 29-30
 - grado de rivalidad y, 25, 27-28
 - poder del comprador y, 30-31
 - poder del proveedor y, 31
- Matriz de réditos, 76-78
- "Mejor alternativa para un convenio negociado" (BATNA), 98-99
- Mejoras, como barrera a la imitación, 89-90
- Mercado,
 - participación del, complementadores y, 34
 - segmentación del, 68
- Modelo de optimización de utilidades (PROM), 8
- Nadar entre dos aguas, como respuesta a la sustitución, 94-95
- Negociación
 - de acciones en línea, 90-93
 - dura, como remedio para la retención, 99
 - irrestricida, 59
- Negocios,
 - escuelas de, fundación de, 5
 - modelos de, 19-20

- No responder, como respuesta a la sustitución, 93
- Normas, administrar el relajamiento y, 104
- Oferta-demanda, análisis de, 21-24
- Organización industrial, (IO), 24-25
- Panorama accidentado, 70-71
- Panorama, análisis del, 19-46
 - adaptarse y dar forma al panorama del negocio y, 43-44
 - establecer fronteras para, 35-38
 - marco de referencia de las "cinco fuerzas" y, 24-31
 - red de valor y, 32-34
 - trazar las relaciones clave y, 21-24
- Pelear, como respuesta a la amenaza de sustitución, 94
- Pensamiento dinámico, trazar las relaciones y, 40-43
- Personalización masiva, 68
- Persuasión moral, 104
- PIMS, 11-12
- Poder de negociación, como remedio para la retención, 98-99
- Posicionamiento, análisis de, 60-70
 - analizar costos relativos y, 62-65
 - analizar relativa disposición para pagar y, 65-68
 - explorar opciones estratégicas y hacer selecciones y, 68-70
- PROM, 8
- Proveedor, poder del, 31
- "Punto central", opción de, 55
- Puntos estratégicos de inflexión, 130-131
- Recombinar, como respuesta a la sustitución, 94
- Recuperación, complementadores y, 34
- Recursos, 65
 - hipotecar, administrar el relajamiento e, 104-105
 - punto de vista basado en, 116-119
 - punto de vista de sistema de actividades y, 112-113
- Red de valor, 32-34
- Reina de corazones, efecto de, 83
- Relaciones
 - como barrera a la imitación, 87
 - competitivas, trazar las, 39-40
 - construir, como remedio para la retención, 99-100
 - cooperativas, trazar las, 39-40
 - interorganizacionales, 98
 - que no son de mercado, 34-35
- Relajamiento, como amenaza a la apropiación del valor, 101-105
- Represalias, amenazas de, como barrera a la imitación, 88-89
- Retención, como amenaza a la apropiación del valor, 95-101
- Revoluciones Industriales, 2-3
- Rivalidad, grado de, 25, 27-28
- SBU, 10-13
- Segmentación, 68
- Segunda Guerra Mundial, 3-4
- Selecciones, conjunto integrado de, 70-71
- Sensibilidad, análisis de, 64-65
- Sistema
 - de actividades modulares, 116
 - de clasificación de la línea del valor, 35-36
- Sustitución
 - amenaza de, 29-30
 - como amenaza al valor agregado, 84, 90-95
 - fronteras para trazar el mapa de panoramas del negocio y, 36
- SWOT, marco conceptual de, 5-7
- Teoría conductual, 79-81
- Teorías dinámicas, 119-127
 - capacidades y, 120, 124-127
 - compromisos y, 120-124
- Trazar el mapa de los panoramas del negocio. *Véase* panorama, análisis del
- Unidades estratégicas de negocios (SBU), análisis de cartera y, 10-13
- Valor agregado, 58-60, 84-95
 - imitación como amenaza al, 84-90
 - relajamiento como amenaza a la apropiabilidad del, 101-105
 - retención como amenaza a la apropiabilidad del, 95-101
 - sustitución como amenaza al, 84, 90-95
- Valor, 58-60
 - agregado. *Véase* Valor agregado.
- Ventaja competitiva, 49-72
 - ajuste interno y, 70-71
 - análisis de costo y, 52-53
 - análisis de diferenciación y, 53-54
 - análisis de posicionamiento y. *Véase* Posicionamiento, análisis de.
 - costo y diferenciación y, 54-58
 - doble, 56
 - evolución de, 82
 - selección y, 71
 - valor agregado y, 58-60
- Vigilar la conducta, administrar el relajamiento y, 103-104
- Wharton School, 5