



DIRECCIÓN ESTRATÉGICA-I

I. DATOS GENERALES

1.1. Código	: 100168
1.2. Pre requisito	: Administración Financiera
1.3. Créditos	: 4
1.4. Horas	: 4 horas
1.5. Semestre académico	: 2016-I
1.6. Ciclo	: VII

I. SUMILLA

El curso muestra a la dirección estratégica como paradigma actual del sistema de dirección de las empresas y de las organizaciones en general. Desarrolla las siguientes unidades temáticas: 1) Conceptos y antecedentes de la Estrategia; 2) El sector industrial y las cinco fuerzas; 3) Análisis estructural del sector industrial y 4) la Cadena de Valor. La asignatura exige del estudiante la elaboración progresiva de un caso práctico de evaluación de un sector industrial así como formular recomendaciones para la toma de decisiones. Pretende fortalecer al futuro administrador en nuevas competencias y que consolide su conocimiento de la administración y desarrolle habilidades para aplicar enfoques estratégicos en su ámbito profesional

II. SISTEMA DE COMPETENCIAS

DEL PERFIL DEL EGRESADO¹

- Optimizar los procesos de gestión empresarial, relacionando los factores internos con los factores del entorno.
- Diseñar y administrar modelos de gestión empresarial en los diversos sectores de la economía.
- Incorporar y contextualizar las nuevas tecnologías a los procesos administrativos y a los sistemas de información de las organizaciones.
- Diseñar e implementar estrategias congruentes con los objetivos organizacionales.

¹ He utilizado el perfil del egresado adecuado del documento de la Universidad del Pacífico

DEL CURSO

- Reconocer la ubicación contemporánea de la toma de decisiones en el sistema administrativo.
- Analizar y evaluar estratégicamente sectores industriales así como proponer recomendaciones.
- Recolectar, seleccionar y clasificar información relevante para un análisis estratégico.

III. CAPACIDADES:

- Capacidad estratégica, para anticiparse y enfrentarse a situaciones nuevas y cambiantes, y para tomar decisiones frente a ellas.
- Capacidad planificadora, para tomar previsiones con el fin de anticipar y manejar eventos, situaciones, procesos o fenómenos.
- Capacidad organizativa, para orientar personas, elementos y procesos hacia un propósito o finalidad determinados.
- Capacidad ejecutiva, para establecer una relación proactiva con las acciones en forma oportuna y funcional.
- Capacidad de liderazgo, para interactuar con grupos de personas y guiarlos de manera eficaz a la consecución de objetivos.
- Capacidad analítico-sintética, para componer y descomponer procesos y estructuras desde varias perspectivas y de acuerdo con diversos criterios.
- Capacidad creativa, para responder de manera original e imaginativa a situaciones inéditas e imprevistas.
- Capacidad crítico-reflexiva, para alternar y proponer puntos de vista consistentes y divergentes respecto de situaciones y planteamientos.
- Capacidad comunicativa, para relacionarse con otras personas usando con pertinencia los códigos verbal, escrito, gráfico y otros recursos no verbales de expresión.
- Capacidad de conceptualización, para establecer categorías y constructos teóricos que permitan comprender ideas, principios y experiencias.
- Capacidad de interacción social, para trabajar en equipo de manera empática y asertiva, mostrando tolerancia y amplitud de pensamiento hacia personas de diferentes ámbitos, estratos y culturas.
- Capacidad de autoconocimiento, para identificar fortalezas y debilidades, y la posibilidad de manejarlas constructiva y positivamente en situaciones diversas

IV. ORGANIZACIÓN DE LOS CONTENIDOS

PRIMERA UNIDAD: Conceptos y antecedentes de la Estrategia

Duración: Dos semanas

SEGUNDA UNIDAD: El sector industrial y las cinco fuerzas

Duración: Seis semanas

TERCERA UNIDAD: Análisis estructural del sector industrial

Duración: Cinco semanas

CUARTA UNIDAD: La Cadena de Valor

Duración: Dos semanas

Primer Unidad

Conceptos y antecedentes de la estrategia

Capacidad: Explica los antecedentes y la historia de la estrategia, destaca las contribuciones de empresarios, academia y empresas consultoras

SEM	T/P	CONCEPTUALES	PROCEDIMENTALES	ACTITUDINALES
1	T	Antecedentes, historia de la estrategia	Información sobre la asignatura y se explica el rol de la estrategia	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Formación de grupos, selección sector industrial, preguntas	Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa
2	T	El desafío americano, que es la dirección estratégica, su evolución, posicionamiento estratégico	Explica el proceso de evolución de la estrategia, los aportes de empresarios, la academia y las consultoras	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión caso: El desafío americano	Debate y Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa

Segunda Unidad

El sector industrial y las cinco fuerzas

Capacidad: Explica las dinámicas y tensiones en el sector industrial mediante el instrumento de la cinco fuerzas, describe las principales dimensiones estratégicas vinculadas a cada fuerza.

SEM	T/P	CONCEPTUALES	PROCEDIMENTALES	ACTITUDINALES
3	T	Trazado del panorama de los negocios, introducción a las 5 fuerzas	Introduce al ambiente de las empresas, presenta la estructura analítica de las 5 fuerzas	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión grupal y en asamblea: el sector supermercados	Debate y Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa
4	T	El modelo de las 5 fuerzas: rivalidad, amenaza de entradas	Desarrolla la rivalidad entre competidores del sector y la amenaza de potenciales ingresantes	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión grupal para el sector asignado y asamblea	Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa
5	T	El modelo de las 5 fuerzas: amenaza de sustitutos, poder negociador del comprador	Desarrolla la amenaza de sustitutos y el poder negociador de los compradores	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P	PRIMERA PRÁCTICA CALIFICADA		
6	T	El modelo de las 5 fuerzas: poder negociador del proveedor	Desarrolla el poder negociador de los proveedores	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión grupal para el sector asignado y asamblea	Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa
7	T	El proceso de desarrollar panoramas empresariales	Presenta una secuencia a seguir para evaluar el panorama empresarial	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión grupal caso sector minero en el Perú y asamblea	Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa
8	T	Pasos típicos en el análisis del sector	Presenta una secuencia a seguir para analizar un sector industrial	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión grupal para el sector asignado y asamblea	Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa

Tercera Unidad

Análisis estructural del sector industrial

Capacidad: Explica las secuencias e instrumentos para efectuar un análisis tanto del entorno como al interior de un sector industrial, permite formular recomendaciones y decisiones estratégicas.

SEM	T/P	CONCEPTUALES	PROCEDIMENTALES	ACTITUDINALES
9	PARCIAL			
10	T	Análisis estructural del sector industrial	Secuencia a seguir para realizar el análisis estructural del sector industrial	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión grupal para el sector asignado y asamblea	Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa
11	T	Mapeo del grupo estratégico como herramienta analítica	Presenta instrumento para cartografiado y posicionamiento de grupos estratégicos	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión grupal para el sector asignado y asamblea	Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa
12	T	Matriz de perfil competitivo	Presenta instrumento matriz de perfil competitivo para evaluar a competidores del sector	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión grupal para el sector asignado y asamblea	Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa
13	T	Matriz de factores externos	Presenta instrumento matriz de factores externos para evaluar el entorno del sector	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión grupal para el sector asignado y asamblea	Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa
14	T		Presentación del caso CENCOSUD en Latinoamérica	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P	SEGUNDA PRÁCTICA CALIFICADA		

Cuarta Unidad La cadena de valor

Capacidad: Explica las distintas áreas de actividad de la cadena de valor y su potencial de generación de valor y ventaja competitiva para las empresas, así como, los distintos eslabonamientos entre cadenas de valor.

SEM	T/P	CONCEPTUALES	PROCEDIMENTALES	ACTITUDINALES
15	T	La cadena de valor y la ventaja competitiva - La Cadena de Valor	Muestra en detalle las actividades de la cadena de valor y los tipos de eslabonamientos	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión grupal para el sector asignado y asamblea	Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa
16	T	La cadena de valor y la ventaja competitiva - Panorama competitivo y la cadena de valor	Relaciona la cadena de valor y el panorama competitivo, como maximizar la creación de valor	Exposición dialogada, análisis y síntesis, comunicativa y conceptual
	P		Discusión grupal para el sector asignado y asamblea	Taller grupal, desarrolla capacidad estratégica, planificadora, organizativa. Ejecutiva, liderazgo, comunicativa, crítico participativa
17	T	Exposiciones finales		
	P	Exposiciones finales		
18		FINAL		

V. ESTRATEGIAS METODOLOGICAS

METODOLOGÍA DEL CURSO

- Método expositivo – participativo
- El resumen como herramienta de mejora de las competencias comunicativas y de la comprensión.
- La observación como método de enseñanza-aprendizaje.
- Análisis y comentario de lecturas e investigación bibliográfica.
- Estudio de casos para llevar la teoría a la realidad.
- Discusión y trabajos grupales para construir propuestas estructuradas, afianzar teoría y evidenciarla en la realidad.
- Las exposiciones como método de aprendizaje.

MATERIAL EDUCATIVO Y RECURSOS DIDACTICOS.

- Separata.
- Papelógrafos.
- Aula virtual.
- Fuentes bibliográficas, páginas web, Internet.
- Proyector multimedia

- Material audio-visual: CD, diapositivas, videos, fotos, transparencias.
- Tiza, pizarra.

VI. EVALUACIÓN

El promedio final del curso es producto de una media ponderada, que considera los siguientes pesos:

▪ Examen Parcial 1	:	10%
▪ Examen Parcial 2	:	20%
▪ Examen Parcial 3	:	20%
▪ Examen Final	:	30%
▪ Evaluaciones Continuas	:	20%

VII. BIBLIOGRAFIA

GERRY JOHNSON, KEVAN SCHOLLES Y RICHARD SCHOLLES
2010 *Fundamentos de Estrategia* Mexico: Pearson

GHEMAWAT, PANKAJ
2007 *Estrategia y el panorama empresarial* Colombia: Prentice Hall

PORTER, MICHAEL
2008 *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia* Harvard Business Review, enero 2008 EE.UU: Harvard University

PORTER, MICHAEL
1997 *Estrategia competitiva* Mexico: CECSA

PORTER, MICHAEL
1996 *Ventaja Competitiva* Mexico: Free Press

RUELAS GOSSI, ALEJANDRO
2006 *Orquestación estratégica: la clave para la agilidad en el escenario global* Harvard Business Review, noviembre 2006 EE.UU: Harvard University

SERVAN SCHREIBER, JEAN JACQUES
1968 *El desafío americano* España: Plaza Janes