

Guía de su Proyecto

Administración Estratégica — qué construir en cada módulo, paso a paso

Programa: Lic. en Diseño y Gestión de Redes Logísticas

Para usted: el estudiante, a lo largo de las 15 semanas del curso

Antes de empezar

Estimado estudiante:

Esta guía tiene un propósito sencillo: que usted sepa, en todo momento, qué tiene que construir a lo largo del curso, sin sorpresas. A lo largo de las tres unidades del programa, usted y su equipo trabajarán siempre sobre el mismo caso de estudio — la empresa u organización que ustedes mismos eligieron y que su profesor validó al inicio del curso. Cada módulo agrega una capa nueva sobre ese mismo caso, así que lo que construya en el Módulo 1 le servirá de cimiento para el Módulo 2, y lo que construya ahí le servirá de cimiento para el Módulo 3.

La idea de fondo: usted no está entregando tres tareas sueltas y desconectadas. Está construyendo, poco a poco, el expediente estratégico completo de una organización real — como lo haría un consultor o un director de operaciones. Al final del curso, ese expediente cuenta una historia coherente: quiénes son (Módulo 1), hacia dónde van y cómo llegan (Módulo 2), y quién lo hace posible (Módulo 3).

Lo que se repite en cada módulo

En cada uno de los tres módulos, usted desarrollará dos cosas:

- Un documento — el resultado escrito de su análisis, construido en equipo.
- Una defensa en vivo — una exposición (Módulos 1 y 2) o una simulación (Módulo 3), donde usted demuestra que entiende lo que escribió, no solo que lo entregó.

Además, cada semana usted trabajará actividades cortas en clase — su portafolio de avance — que puede consultar y descargar desde el sitio del curso en todo momento. Ese portafolio no es un tercer entregable aparte: es la evidencia semana a semana de que usted fue construyendo su documento con constancia, no de un día para otro.

Cómo se pondera cada parcial en su calificación final

El curso se califica en **tres parciales**, cada uno con su propio peso sobre la calificación final:

- **Parcial 1 (Semana 5) — 20%.** Planeación normativa y análisis interno-externo.
- **Parcial 2 (Semana 9) — 40%.** FODA y plan estratégico integrado.
- **Parcial 3 (Semana 14) — 40%.** Módulo 3, Capital Humano.

Cada parcial se califica de forma independiente y ninguno vuelve a evaluar lo que ya se calificó en un parcial anterior — su calificación final es el promedio ponderado de los tres. La calificación mínima aprobatoria es 8.0, tanto en cada parcial como en el promedio final.

Módulos 1 y 2 — Planeación Normativa + Plan Estratégico

Estos dos módulos se explican juntos porque construyen un solo arco sobre su caso: primero define quién es la organización, luego decide hacia dónde va y cómo llega. Pero se **evalúan en dos parciales separados**: el Parcial 1, en la Semana 5, califica la planeación normativa y el análisis interno-externo; el Parcial 2, en la Semana 9, califica el FODA y el plan estratégico integrado que construye a partir de ahí. Cada uno se entrega y se defiende por separado — vea el detalle en las páginas siguientes.

Módulo 1 — Planeación Normativa: quién es la organización

Antes de decidir a dónde va una empresa o cómo va a operar, hay que tener claro quién es. Su documento debe incluir:

- Misión: quiénes son y qué hacen hoy.
- Visión: a dónde quieren llegar.
- Objetivos, valores y políticas de la organización.
- Justificación: por qué eligieron cada elemento — no basta con redactarlos, tiene que explicar por qué tienen sentido para el caso concreto de su equipo.

Módulo 2 — Plan Estratégico: hacia dónde va y cómo llega

Con la identidad ya definida, aquí usted analiza la situación real de la organización y traza el camino a seguir. Es el módulo más extenso del curso, y con razón: aquí se demuestra la mayor parte de su capacidad de análisis estratégico. Su documento debe incluir:

- Análisis interno y externo de la organización de su caso.
- Matriz estratégica (aplicando las herramientas vistas: BCG, Porter, FODA, PESTEL, entre otras) y su justificación — no basta con llenar la matriz, hay que explicar qué revela.
- Objetivos y estrategias, con plazos y criterios claros de cómo sabrán si funcionaron.
- Programa y estimación de recursos necesarios para ejecutar lo planteado.

Un consejo con cariño: es tentador escribir una misión y visión genéricas, de las que podrían aplicar a cualquier empresa. Resista esa tentación — entre más específica y anclada a la realidad de su caso, más sólido será el cimiento del plan estratégico que construye justo después.

Cómo se entrega y se defiende — Parcial 1

En la **Semana 5** se evalúa lo construido hasta ese punto: su planeación normativa y su análisis interno-externo. No es un avance informativo — es una evaluación real, con rúbrica y cuestionario de verificación propios, que vale el 20% de su calificación final del curso.

Qué entregar

- Su planeación normativa (misión, visión, objetivos, valores, políticas) — de la Semana 3.
- Su análisis interno (6 factores) y externo (5 factores) — de la Semana 4.
- Una reflexión breve (media cuartilla) sobre lo que su equipo ha aprendido del caso hasta este punto.

Qué presentar

Una exposición breve por equipo: no el documento completo, sino lo esencial — quién es la empresa de su caso, su planeación normativa resumida en una frase, y el hallazgo más relevante de su análisis interno/externo. Su profesor le indicará cuánto tiempo tiene cada equipo, según el tamaño del grupo.

Antes de la exposición, esa misma semana se aplica también el cuestionario de verificación de este parcial — llegue habiendo repasado misión, visión, valores, políticas y los 11 factores del análisis interno-externo.

El Parcial 2 no vuelve a calificar esto. Una vez evaluado aquí, la planeación normativa y el análisis interno-externo no se vuelven a calificar en la Semana 9 — el Parcial 2 solo evalúa lo que construya a partir de la Semana 6 (FODA y plan estratégico).

Cómo se entrega y se defiende — Parcial 2

En la **Semana 9** se evalúa el FODA y el plan estratégico integrado que construyó entre las Semanas 6 y 8. El documento se entrega antes de la Hora 1 de esa semana. La lista de cotejo completa está en la página de la Semana 9 del sitio del curso.

Qué entregar

- Matriz estratégica: FODA con su matriz de correlación y PESTEL, a partir de su análisis interno-externo del Parcial 1 (Semana 6).
- Objetivos y estrategias derivados de los cruces prioritarios (FO, DO, FA, DA), clasificados por tipo y plazo y evaluados con criterios (Semana 7).
- Programa y estimación de recursos, con la prioridad de inversión justificada (BCG y matriz de competencia) y probado contra sus riesgos (vulnerabilidad, escenarios y Porter) (Semana 8).

Qué presentar

Durante esa misma semana, su equipo expone ante el grupo — cada equipo cuenta con un tiempo breve para presentar y responder preguntas del profesor. No se trata de leer el documento en voz alta: se trata de demostrar que su equipo entiende y puede defender las decisiones que tomó, y que su plan es coherente con la planeación normativa y el diagnóstico que ya entregó en el Parcial 1.

Recuerde: antes de la exposición, en esa misma semana se aplica también el cuestionario de verificación de este parcial — llegue habiendo repasado FODA, cruces de estrategia, objetivos, estrategias y programa.

Su portafolio de avance — todo el curso, no solo un módulo

Además de los documentos de cada módulo, cada semana usted trabajará una actividad corta en clase, siempre aplicada al caso de su propio equipo. Esas actividades quedan disponibles en el sitio del curso, en su portafolio de avance — puede descargarlas, revisarlas, y usarlas como apoyo cuando llegue el momento de integrar el documento completo de cada módulo.

Por qué esto le conviene a usted: las actividades semanales valen el 20% de la calificación de cada parcial, y ese 20% es, a propósito, el más flexible de todos — un mal día no lo tira. Pero además, si las toma en serio semana a semana, cuando llegue la semana de integrar el documento completo no va a estar empezando de cero: va a estar ensamblando piezas que ya construyó.

Cómo consultarlo

Entre al sitio del curso, sección "Mi portafolio" — ahí puede exportar todo su avance en cualquier momento, y también respaldarlo antes de que termine el cuatrimestre.

Módulo 3 — Capital Humano

En este último módulo, usted le da a la organización de su caso la estructura y las personas que hacen posible ejecutar todo lo que planeó en los módulos anteriores. Sin esto, el plan estratégico más brillante no tiene quién lo lleve a cabo.

Su documento debe incluir

- Organigrama de las áreas de logística de su caso.
- Descripción y perfil de puestos clave.
- Plan de manejo de personal — cómo se atrae, compensa, desarrolla y retiene al talento.
- Justificación: por qué esta estructura es la adecuada para ejecutar el plan estratégico del Módulo 2.

Cómo se defiende: una simulación, no una exposición

A diferencia de los Módulos 1 y 2, aquí no expone su documento — lo pone en práctica. En la Semana 14, su equipo participa en una simulación de una situación real de manejo de personal (por ejemplo, una entrevista o la resolución de un conflicto laboral), frente al grupo.

Lo que se observa ahí no es si memorizó un guion, sino si su equipo puede actuar con criterio propio ante un imprevisto — igual que tendría que hacerlo en la vida profesional real.

El documento (organigrama, puestos y plan) se entrega antes de la primera sesión de esa semana, igual que en el Módulo 2.

Una última cosa — ir más allá

Si su equipo cumple bien con lo anterior en cada parcial, alcanza la calificación aprobatoria de ese parcial (8.0). Pero si quiere ir más lejos, el curso le da esa oportunidad en cada uno de los tres: validando su trabajo con la realidad fuera del salón (Destacado, 9) y compartiéndolo públicamente, explicando y defendiendo sus decisiones (Autónomo, 10). Destacado y Autónomo se otorgan por parcial — el nivel que alcance en el Parcial 1 no se hereda automáticamente al Parcial 2, aunque a partir del Parcial 2 su pieza pública debe conectar con lo construido antes, mostrando que el proyecto es uno solo. Los detalles completos de cómo lograrlo están en el documento de encuadre del curso, disponible en el sitio — y puede probar cómo se vería su calificación con el simulador interactivo de la sección "Cómo se evalúa".

Le deseamos un excelente curso. Trátese a usted y a su equipo con la misma seriedad con la que tratará a un cliente real el día de mañana — ese es, después de todo, el espíritu de esta materia.