

TEMARIO MÓDULO OBLIGATORIO***

CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Área: ADMINISTRACION

TEMA	FECHAS	PROFESOR
<p><u>Módulo 1: Introducción</u></p> <p>1. El modelo de negocios.</p> <ul style="list-style-type: none">a. El modelo de Negocio tradicionalb. El lienzo de Alexander Osterwalderc. Rompiendo las imposiciones del mercado. <p>2. Las funciones administrativas: planear, organizar, dirigir y controlar.</p> <p>3. Los gerentes y sus roles en la organización.</p> <p>Bibliografía del Módulo:</p> <p>HBR ARTICLE</p> <p><u>Charting Your Company's Future</u></p> <p>W. Chan Kim; Renee A. Mauborgne</p> <p>Publication Date: Jun 01, 2002</p>	27 de Febrero 1, 6, de marzo T102	Juan Andrés Arata 8
<p><u>Módulo 2: La Administración Estratégica y el planeamiento estratégico.</u></p> <p>1. El modelo de planeamiento: visión, misión, políticas, objetivos, plan de acción.</p> <p>2. Las áreas funcionales más importantes en una empresa.</p> <p>3. La Ventaja competitiva. Bloques de formación según Michael Porter.</p> <p>Bibliografía del Módulo:</p> <p>HBR ARTICLE</p> <p><u>What Is Strategy? (HBR Bestseller)</u></p> <p>Michael E. Porter</p> <p>Publication Date: Nov 01, 2008</p>		
<p><u>Módulo 3: Diagnóstico Estratégico</u></p> <p>1. Análisis Externo</p> <ul style="list-style-type: none">a. Análisis del macro entorno.<ul style="list-style-type: none">i. Análisis Pest.ii. Proyección de escenarios futuros.b. Análisis del micro entorno.<ul style="list-style-type: none">i. Análisis de las cinco fuerzas competitivas de Michael Porter.ii. Análisis de grupos estratégicos.c. La matriz de la evaluación del factor externo (EFE).d. La matriz del perfil competitivo (MPC) <p>Bibliografía del Módulo:</p> <p>HBR FORETHOUGHT ARTICLE</p> <p><u>Blue Ocean vs. Five Forces</u></p> <p>Andrew Burke; Andre van Stel; Roy Thurik</p> <p>Publication Date: May 01, 2010</p>		
<p>PRESS CHAPTER</p> <p><u>SWOT Analysis I: Looking Outside for Threats and Opportunities</u></p> <p>HBS Press; Harvard Business School Press</p> <p>Publication Date: Jun 16, 2005</p>		
<p><u>Módulo 4: Diagnóstico Estratégico</u></p> <p>2. Análisis Interno</p> <ul style="list-style-type: none">a. Análisis de la identidad y los recursos de la empresa.b. Análisis funcional de una empresa.c. Elaboración y análisis de la cadena de valor.d. La matriz de la evaluación del factor interno. <p>Bibliografía del Módulo:</p> <p>PRESS CHAPTER</p> <p><u>SWOT Analysis II: Looking Inside for Strengths and Weaknesses</u></p>		

HBS Press; Harvard Business School Press Publication Date: Jun 16, 2005		
<u>Módulo 5: Estrategias más utilizadas por las empresas.</u> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las estrategias a nivel corporativo, de negocios y funcional. <ol style="list-style-type: none"> a. Estrategias genéricas de negocio. b. Estrategias intensivas. c. Estrategias corporativas d. Estrategias defensivas e. Estrategias a nivel global f. Estrategias a nivel de inversión. 	13, 15, 20 y 22 de marzo T102	Ricardo Herrera
<u>Módulo 6: Formulación de la estrategia.</u> <ol style="list-style-type: none"> 1. La formulación de estrategias. <ol style="list-style-type: none"> a. Matriz de la estrategia principal (MEP) b. Matriz FODA c. Matriz BCG 2. La etapa de decisión <ol style="list-style-type: none"> a. Matriz de la planeación estratégica cuantitativa. (MPEC) 		
Bibliografía del Módulo: HBR ARTICLE <u>Office of Strategy Management</u> Robert S. Kaplan; David P. Norton Publication Date: Oct 01, 2005		

Modulo 7: Implementación y Control

1. Elementos clave para implementar la estrategia.
 - a. Cultura Organizacional
 - b. Estructura organizacional
 - c. Sistemas de dirección
 - d. Las personas: motivación y capacitación.
2. El control de gestión
 - a. Actividades y objetivos clave
 - b. El cuadro de mando integral
 - c. Form de indicadores.
 - d. Mapa estratégico de control

Bibliografía del Módulo:

HBR ARTICLE
[How Strategy Shapes Structure](#)

W. Chan Kim; Renee Mauborgne
 Publication Date: Sep 01, 2009

HBR ARTICLE

[Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System \(HBR Bestseller\)](#)

Robert S. Kaplan; David P. Norton
 Publication Date: Jul 01, 2007

Bibliografía de referencia (pueden utilizarse ediciones anteriores):

- Hill, Ch., y Jones, G. (2015) *Administración estratégica: un enfoque integral*. México: Cengage Learning.
- Hitt, M., Ireland, D., & Hoskisson, R. (2008). *Administración Estratégica; Competitividad y globalización: Conceptos y casos*. (7^a ed.). México: Thomson.
- Robbins, S., y Coulter, M. (2014). *Administración*. México: Pearson Educación.

*El presente temario del área de Administración General es de carácter obligatorio.

TEMARIO MÓDULO ELECTIVO***

CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Área: MARKETING

TEMA	FECHA	PROFESOR
1. Estrategia y marketing <ul style="list-style-type: none">• Empresa (objetivos, misión, visión, valores y políticas)• Contexto macro entorno (político, económico, social, tecnológico y ecológico)• Contexto micro entorno (proveedores, competidores, canales, consumidores y clientes)	Miércoles 21 de Febrero 19:00-22:00 T102	Ricardo Carrillo
2. Marketing estratégico <ul style="list-style-type: none">• Marketing Estratégico (el consumidor, segmentación, mercado meta y posicionamiento)• Estrategias corporativas de crecimiento y consolidación.• Estrategias genéricas, competitivas y de marca.	Miércoles 28 de Febrero 19:00-22:00 T102	Jose Crousillat
3. Marketing táctico (operativo) <ul style="list-style-type: none">• Producto: estrategias de producto y marca, el valor de la marca, desarrollo de nuevos productos.• Precio: estrategias de precios, demanda costos y punto de equilibrio.• Plaza: tipo de canales de distribución, decisiones en el canal, conflicto entre canales.• Promoción: diseño, ejecución y control tanto de campañas de promoción de ventas como de campañas de publicidad.	Miercoles 07 de Marzo 19:00-22:00 T102	Jorge Arredondo
4. Marketing y comercialización <ul style="list-style-type: none">• Gerencia de Ventas: importancia, planeamiento y gestión.• El rol del trade marketing, del marketing digital, del marketing directo y del CRM	Miercoles 14 de marzo 19:00-22:00 T102	Julio Choy
5. Investigación de mercado e inteligencia comercial <ul style="list-style-type: none">• Análisis e Investigación de Mercado: rol e importancia, tipos de estudios• Análisis de la competencia e Inteligencia comercial	Miércoles 21 de marzo 19:00-22:00 T102	Elba Acuña
6. CASOS-REPASO	Miercoles 28 de Marzo 19:00-22:00 T102	José Crousillat

Bibliografía de Referencia (pueden utilizarse ediciones anteriores):

- Kotler, P. (2016). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación.

***El presente temario del área de marketing es exclusivamente para aquellos interesados que según ficha de inscripción eligieron este módulo.

TEMARIO MÓDULO ELECTIVO***

CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Área: RECURSOS HUMANOS

TEMA	FECHA	PROFESOR
Procesos o subsistemas de recursos humanos <ul style="list-style-type: none">• Planeación estratégica• Selección, reclutamiento y orientación del nuevo colaborador• Diseño de puestos• Remuneraciones• Capacitación• Desarrollo y retención del talento• Evaluación del desempeño	Sábado 24 Febrero 09-12 T102	Aldo Motta
Marco legal de las relaciones de trabajo <ul style="list-style-type: none">▪ El Contrato de trabajo y sus modalidades.▪ Tercerización e intermediación laboral.▪ Obligaciones del empleador.▪ La Negociación Colectiva, el sindicalismo y el derecho de huelga.▪ Disciplina preventiva y correctiva.	Sábado 3 y 10 de marzo 09-12 T102	Boris Salcedo
Gestión por competencias <ul style="list-style-type: none">▪ Concepto, tipos y grados de Competencias.▪ Modelo integral de Gestión de Personas por Competencias.▪ Selección, Evaluación del desempeño, Remuneraciones, Capacitación y Desarrollo, bajo el enfoque de Competencias.	Sábado 17 y 24 de Marzo 09-12 T102	Juan Carlos Migone
Gestión de los resultados en Recursos Humanos <ul style="list-style-type: none">▪ Cultura organizacional, programa ético y de responsabilidad social▪ Clima organizacional y Marca empleador▪ Comunicación interna y endomarketing▪ Satisfacción del cliente▪ Gestión del Cambio▪ Indicadores generales de gestión	Martes 27 de Marzo 19-22 T102	Elizabeth Otero

Bibliografía de Referencia (pueden utilizarse ediciones posteriores):

- Chiavenato, (2009) Gestión del Talento Humano, México, D.F. McGraw-Hill. Tercera edición.
- Martínez, M.A.(s/f) MODELO DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS: Una propuesta para el análisis empírico, en: <https://mba.americaeconomia.com/biblioteca/papers/modelo-de-gestion-de-recursos-humanos-una-propuesta-para-el-analisis-empirico>
- Candela, R. (2013) ABC de la Legislación Laboral Peruana, en:
<http://laboraperu.blogspot.pe/2013/09/nueva-legislacion-laboral-peruana.html>
- Alles, M. (2015) Dirección estratégica de recursos humanos : Gestión por competencias, Buenos Aires, Granica, Tercera edición.

TEMARIO MÓDULO ELECTIVO****

CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Área: OPERACIONES

TEMA	FECHA	PROFESOR
1. Operaciones y productividad <ul style="list-style-type: none">• Productividad. Importancia .Medición• Estrategias en el desarrollo de las operaciones para alcanzar la misión. Diferenciación, liderazgo de costos y respuestas• Las decisiones estratégicas en Administración de Operaciones	Lunes 19, 26 de Febrero; 5, 12, 19, 26 de Marzo 19-22 W407	Noe Bilibio
2. Diseño de bienes y servicios <ul style="list-style-type: none">• Ciclos de vida del producto /servicio• Decisiones de hacer o comprar• Diseño del producto /servicio		
3. Administración de la calidad <ul style="list-style-type: none">• Definición de la calidad. Estándares Internacionales de calidad• Sistema Six Sigma		
4. Estrategia de localización <ul style="list-style-type: none">• Factores que afectan las decisiones de localización• Métodos para evaluar alternativas de localización		
5. Estrategias de distribución de instalaciones <ul style="list-style-type: none">• Importancia. Tipos de distribución.• Distribución de oficinas, tiendas y almacenes		
6. Administración de la cadena de suministro <ul style="list-style-type: none">• Importancia estratégica de la cadena de suministro.• Economía de la cadena de suministros .Fabricar o comprar. Subcontratación (outsourcing).		
7. Estrategias y administración de la cadena de suministros <ul style="list-style-type: none">• Las 5 estrategias• Medición del desempeño de la cadena de suministros		
8. Administración de Inventarios <ul style="list-style-type: none">• Objeto y función de los inventarios. Análisis ABC• Modelo EOQ con demanda independiente• Punto de reorden y concepto de inventario de seguridad• Modelo de descuento por cantidad		
9. Planificación de las operaciones <ul style="list-style-type: none">• Plan estratégico táctico y operativo.• Planeación agregada. Estrategias• Planificación de recursos empresariales(ERP)		
10. Otros <ul style="list-style-type: none">• Teoría de Restricciones• Responsabilidad social• Aspectos éticos en la administración de las operaciones		

Bibliografía de Referencia (pueden utilizarse ediciones posteriores):

- Heizer, J. H. , Render, B. (2009). *Principios de administración de Operaciones*. México: Pearson Educación.

TEMARIO MÓDULO ELECTIVO**

CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Área: FINANZAS

TEMA	FECHA	PROFESOR
1. Estados financieros <ul style="list-style-type: none">• Estados Financieros: Balance General: Estado de Ganancias y Pérdidas y Estado de cambios en el Patrimonio Neto. Estado de Flujo de Efectivo.• Análisis de las principales cuentas de los Estados Financieros.	Viernes 23 de Febrero 19:00-22:00 W502	Gustavo Jimenez
2. Análisis de estados financieros <ul style="list-style-type: none">• Análisis Financiero: Horizontal y Vertical• Razones Financieras de Liquidez, Gestión, Solvencia, de Rentabilidad.• Análisis del punto de equilibrio. Relación costo – volumen – utilidad.• Medidas de Desempeño.	Viernes 02 de Marzo 19:00-22:00 W502	Gustavo Jimenez
3. Financiamiento a corto plazo <ul style="list-style-type: none">• Ciclo Operativo y Ciclo de Efectivo.• Administración del efectivo.• Administración de las cuentas por pagar.• Fuentes de financiamiento a corto plazo. Crédito proveedores. Otras cuentas por pagar.• Financiamiento mediante Préstamos Bancarios y su costo.• Papel Comercial.• Factoring.	Viernes 09 de Marzo 19:00-22:00 W502	Raphael Rey Tovar
4. Riesgo y rendimiento <ul style="list-style-type: none">• Estimación del rendimiento.• Estimación del riesgo.• Modelo CAPM.	Viernes 16 de Marzo 19:00-22:00 W502	Raphael Rey Tovar
5. Presupuesto de capital <ul style="list-style-type: none">• Coste de Capital Promedio Ponderado.• Factores y elementos de un presupuesto de capital.• Evaluación económica y financiera	Viernes 23 de Marzo 19:00-22:00 W502	Raphael Rey Tovar
6. Financiamiento a largo plazo <ul style="list-style-type: none">• Valoración de Bonos y Acciones• Financiamiento mediante Bonos, Préstamos a Largo Plazo y leasing. Prestamos versus leasing• Financiamiento mediante acciones. Política de dividendos y utilidades retenidas	Sábado 24 de Marzo 12:00-15:00 W502	Raphael Rey Tovar

Bibliografía de referencia:

- Ross, S. A., Westerfield, R. W. , Jaffe, J. F., Carril, V. P. y Gómez, M. A. J. (2012). *Finanzas Corporativas*. México: MacGraw-Hill.
- Berk, J. B. , Demarzo, P. , Enríquez, B. J. y Velencia, H. H. (2008). *Finanzas Corporativas*. México: Pearson Educación.

**El presente temario del área de finanzas es exclusivamente para aquellos interesados que según ficha de inscripción eligieron este módulo.