

GUÍA DE PROYECTO FINAL – Diplomado en Alta Dirección online

Guía original desarrollada por el **Dr. Miguel Obregón Cervantes**, para servir de base de discusión y no como ilustración de la gestión adecuada o inadecuada de una situación determinada.

Última revisión–actualización de esta versión
Marzo 2023

Si usted tiene información que considere útil para actualizar, revisar o enriquecer este caso con fines académicos, por favor escriba o contacte el e-mail mobregon@coachconsultores.com, donde de antemano agradecemos su colaboración.

GUÍA DE PROYECTO FINAL

Como parte del proceso de aprendizaje en tu diplomado deberás desarrollar un Proyecto integrador cuyo objetivo es poner en práctica los diversos conocimientos y herramientas adquiridas en el programa; la intención del mismo es realizar algo que sea valioso y útil, tanto para ti como para la organización que se elija para llevarlo a cabo, no se trata de un trabajo académico sino de aterrizar en el mundo real de la organización así como de tu vida profesional, algo que de modo tangible te permita concretar y generar un retorno a tu inversión económica, de tiempo, dedicación y esfuerzo.

En grupos de tres personas, realizarán un Proyecto con visión de Alta Dirección al interior de la empresa que elijan (uno de los miembros del equipo deberá ser parte de ella) y donde la intención es generar un aporte significativo para la misma, tal que impacte en su modelo de negocio y de dirección, así como que se pueda concluir en una propuesta de mejora de alto impacto, vinculado a los conocimientos adquiridos durante el desarrollo de los módulos.

El proyecto en su conjunto debe tener los siguientes contenidos y alcances:

Objetivo:

En equipo analizarán y desarrollarán una experiencia específica desde la posición directiva, de cómo se estructura y organiza una empresa en función de los módulos revisados en el diplomado, y con ello deberán lograr una visión y condiciones para la generación de innovaciones, ventajas competitivas y sobre todo de sustentabilidad de la empresa.

Componentes

El proyecto deberá incorporar elementos relacionados con aspectos vinculados en cada uno los temas vistos del programa.

Estructura fundamental

En la evolución de cada módulo se irán incorporando los diversos elementos que le den forma y solidez al proyecto, de manera que secuencialmente enriquecerán su proyecto con estos elementos:

- Módulo I. La Alta Dirección
- Módulo II. Dirección y estrategia
- Módulo III. Talento Humano
- Módulo IV. Mercadotecnia

- Módulo V. Finanzas.
- Módulo VI. Innovación y Sustentabilidad / Responsabilidad Social / Gobierno Corporativo

Innovación al Modelo de Alta Dirección específico

Paso a paso integrar los componentes previamente señalados, para establecer de manera estructurada, ordenada y sistematizada un modelo de dirección “ideal” con el que debería operar la empresa elegida, de manera tal que se pueda evidenciar los beneficios de este en su forma, situación, viabilidad y sostenibilidad.

Estructura del proyecto

En la secuenciación de los módulos, los siguientes componentes deberán ser integrados:

- Módulo I. La Alta Dirección
 - I. Empresa elegida: Incluir una breve justificación de los motivos del proyecto que da lugar a la necesidad de la empresa.
 - II. Antecedentes de la empresa: Breve descripción de lo que es la empresa, qué hace, cómo nació, cuál ha sido su situación histórica – si vale la pena, sino solo lo más reciente -, cómo es considerada actualmente por su industria, la opinión pública, etc.; elementos relevantes de referencias.
 - III. Objetivo del proyecto: Qué se persigue con este análisis de la empresa y de su modelo de dirección, qué alcance tiene, qué se va a desarrollar en términos de modelo y/o metodología de trabajo, qué conclusiones esperarían obtener.
(Particularmente este punto podrá ser modificado en el avance del proyecto si por lo que va sucediendo se decide que es mejor así hacerlo).
- Módulo II. Dirección y estrategia
 - IV. Estructura operativa actual: Cuáles son los elementos que dan forma a la empresa en términos de know-how, innovación, tecnología, personal, procesos, activos, organización, finanzas, productos, imagen, etc.
 - V. Estrategias relevantes de operación (diagnóstico): ¿Cuáles son las estrategias eje que dan forma a la empresa y que le permiten posicionarse en su industria, competir y generar ventajas competitivas y/o innovación?
 - VI. Ventajas competitivas: ¿Cuáles son y cómo se constituyen?, ¿Qué y cuáles son los diferenciadores de la empresa?, ¿Qué tan sostenibles son?, ¿Cómo influyen en su posición competitiva?

– Módulo III. Talento Humano

- VII. Modelo de dirección: Establecer un juicio de valor sobre las características de la alta dirección de la empresa, cómo se maneja, qué perfil tiene, cómo dirigen, cómo son vistos; ejemplos: estilo participativo, tomadores de decisiones de alto riesgo, innovadores, centrados en temas financieros, etc.
- VIII. Cultura organizacional: ¿Qué se convierte en distintivo y de ello depende el éxito y los resultados de la organización?

– Módulo IV. Mercadotecnia

- IX. Análisis de la industria: Pueden usar cualquier herramienta de análisis – Diamante de Porter, FODA, Ansoff, , etc.; este apartado pretende que obtengan ciertas conclusiones de la industria en que la empresa participa en términos de posición competitiva de los participantes, situación de su entorno, elementos distintivos cara a su mercado, clientes, etc.
- X. Matriz de posicionamiento: Si no existe crearla con criterios de negocio, no solo mercadológicos; se trata de la construcción de una matriz que integre al menos dos variables, que permitan ubicar a los participantes de la industria y el mercado, en función de variables definidas por el equipo de trabajo.

– Módulo V. Finanzas.

- XI. Estructura económica y Beneficios económicos (Análisis financiero): Describir breve y genéricamente los componentes financieros de la empresa, estados financieros, resultados económicos, posición financiera.
- XII. Herramienta de gestión y control [Balance Scorecard (BSC), Sistema de Inteligencia de Negocio (SIN), Sistemas de Información, Enterprise Resource Planning (RP's o ERP), Customer Relationship Management (CRM)]: Describir ¿Qué tipo de herramientas usa la empresa para gestionar el proceso administrativo, el estratégico y el de gestión?; describir cómo estas herramientas con las que cuenta la empresa le permiten a la alta dirección lograr mejores resultados y/o mayor control de su operación. Señalar si es o son herramientas comunes o si han desarrollado algo propio.

- Módulo VI. Innovación y Sustentabilidad / Responsabilidad Social / Gobierno Corporativo

XIII. Propuesta o desarrollo de mejora del modelo de dirección:

- I. Elementos susceptibles de mejora.
- II. Elementos específicos de mejora propuesto.
- III. Estrategias a proponer e implementar.
- IV. Plan de instrumentación.

Desarrollar desde su criterio los elementos anteriores en función de proponer una potencial mejora en la empresa, estableciendo dónde se podría dar dicha mejora, cómo se mejoraría, que tipo de estrategias sería necesario seguir y que resultados podrían generarse.

XIV. Conclusiones: Describir finalmente ¿Qué se logró con el proyecto y su diagnóstico?, ¿A qué tipo de aprendizajes se llegó?, ¿Qué tipo de experiencia dejó este trabajo?, y ¿Cómo sus recomendaciones podrían representar cierta contribución para la empresa y su Alta Dirección?, junto con su propia conclusión sobre el desarrollo del modelo de dirección que los participantes han sido capaces de generar para sí mismos.

Evaluación

El proyecto vale 40% de la nota final del Diplomado y a cada módulo el facilitador asigna una nota particular junto con los demás elementos del mismo módulo.

Entregables

- A cada módulo el equipo deberá entregar los apartados correspondientes al mismo, en el siguiente formato:
 - Documento en Word
 - El reporte deberá realizarse en letra **Arial** con tamaño **12**.
 - Incluir el nombre completo de los integrantes del equipo que participaron en la realización de la actividad.
- El documento final deberá integrar todos los componentes de los módulos en el mismo orden en que fueron desarrollados, adicionalmente se solicita:
 - Portada
 - Resumen ejecutivo
 - Desarrollo

Presentación final

Se sugiere para la presentación final que será en una sesión en vivo (síncrona) al concluir el último módulo, elaborar una breve presentación de 3 o 4 slides de PPT a manera de resumen ejecutivo, que se expondrán en un tiempo máximo de 10 minutos.