

DIPLOMADO
CLUSTERS: ESTRATEGIA Y COMPETITIVIDAD
AVANZADO

Dirigido a:

Ejecutivos, Consultores y Asesores de las MPYMES, Personal de los Centros de Articulación Productiva (CAP's), Empresarios, Académicos y Funcionarios Públicos; cuyas actividades les demanden habilidades y conocimientos para integrar, desarrollar, analizar e instrumentar procesos de asociacionismo, en particular clusters. Los interesados, deberán contar experiencia en temas de competitividad, alianzas estratégicas y redes empresariales.

Introducción

El Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) Campus Toluca, ha diseñado la segunda parte del Diplomado "Clusters: Estrategia y Competitividad", con el propósito de formar "Agentes Clusterizadores" que identifiquen, planeen, conformen y detonen iniciativas de clusters regionales mediante la aplicación de una metodología específica para tal fin.

Objetivo General

Capacitar al participante en los diversos enfoques metodológicos y las habilidades técnicas necesarias, que le permitan formarse como agente clusterizador, para dirigir, desarrollar y evaluar programas para la competitividad y, la detección, inducción o consolidación de clusters en el ámbito regional y nacional.

Impacto Esperado

El impacto esperado del diplomado es formar agentes que apoyen la clusterización y operación de iniciativas de clusters, que conformen una red de expertos en desarrollo regional y negocios en clusters. La importancia de este hecho radica en su poder dinámico y envolvente de difusión, lo que permitirá en el corto plazo poder ubicar y detonar nuevos clusters en el país, con los consiguientes beneficios sociales, territoriales, productivos y de rentabilidad para las empresas, induciendo el mejoramiento del nivel de vida para la sociedad y progreso y modernización para las regiones del país.

Habilidades

Desarrollar las habilidades y conocimientos en los participantes que les permitan su formación en el desarrollo, instrumentación y operación de clusters o agrupamientos dinámicos complejos de PYMES, como estrategia para incrementar su competitividad; a través de capacitarlos y asesorarlos en los procesos metodológicos, enfoques, técnicas y herramientas de los clusters, que hagan posible instrumentar y operar un sistema dinámico y eficaz de clusters que beneficien a las MPYMES, sus regiones y sociedad.

Al finalizar el diplomado, los participantes serán capaces de:

- Apoyar el fortalecimiento competitivo de los diferentes actores de las redes productivas de las MPYMES mediante la conformación de un cluster u otro

modelo de asociacionismo que hagan viable la transformación a una cadena y/o red de valor con enfoque productivo de insumos - producción – comercialización – clientes, conjugado con servicios de apoyo y complementarios.

- Analizar e instrumentar las técnicas, enfoques y herramientas de los clusters para generar redes de valor de alto impacto estratégico para el crecimiento y posicionamiento de las MPYMES
- Aplicar y transmitir la cultura a las MPYMES de alta competitividad y asociacionismo, así como, para emplear eficientemente sus recursos materiales, financieros y humanos a efecto de robustecer su posicionamiento local para triunfar en los mercados globales y, en general desarrollar estrategias altamente competitivas que sumen valor a los negocios de las MPYMES.
- En general, estará capacitado para diseñar, desarrollar, y aplicar estrategias de asociacionismo competitivas e innovadoras, así como, para formular soluciones creativas a los problemas de crecimiento de los negocios de las MPYMES, instrumentando y desarrollando clusters para las MPYMES.
- Finalmente formar expertos en detonación y operación de clusters, sus estrategias operativas, financieras y productivas y, de asociacionismo entre empresas, gobierno y universidades, en el marco de una localidad o área base.

Estrategia

El diplomado establece como estrategia el análisis e interpretación de casos reales, a efecto de comprender la aplicación de las diversas teorías, técnicas y herramientas de la competitividad y los clusters como medios para alcanzar el desarrollo económico de las regiones, mejoramiento del nivel de vida de la sociedad y, la modernización y atracción de inversiones productivas del sector empresarial, gobierno y sociedad. Así, se propone un diplomado de 96 horas, a través de cinco módulos.

Metodología Didáctica

El diplomado se establece bajo la metodología didáctica PBL (aprendizaje mediante la solución de problemas) por lo que se prevé la presentación de casos reales, que ayuden a comprender los temas a desarrollar dentro de cada módulo. Además, se propone la aplicación de la metodología al desarrollo de clusters propuestos por los participantes en forma grupal y asesorados por los instructores en cada etapa. Finalmente la instrucción se establece mediante la presentación del conocimiento en forma práctica, enunciando las teorías que les dan sustento pero buscando siempre su aplicabilidad inmediata. Cada módulo está diseñado para un aprendizaje de 20 hrs., 16 presenciales y 4 de asesoría vía internet.

Diseño del Diplomado

Módulo 1. Fundamentos para la operación de los clusters.

Esté módulo tiene como propósito capacitar al participante en los fundamentos y los elementos que constituyen la competitividad y los clusters, a través de analizar las principales corrientes metodológicas y el estudio de casos prácticos de clusters en el mundo. Duración: 16 horas.

- Fundamentos de competitividad y clusters (5 hrs.)
 - Elementos e implicaciones de la competitividad
 - Elementos y análisis de la articulación productiva
 - Elementos y análisis en los clusters
 - Elementos y análisis de asociacionismo productivo
- Estudio y análisis de casos (9 hrs.)
 - Productos y sectoriales

- Regiones
- Internacionales
- Horizontales, verticales y laterales
- Investigaciones
- Territorios o locaciones
- Modelos de clusterización (2 hrs.)

Módulo 2. Estructura y dinámica del cluster

Dentro de este módulo se establecen los métodos y técnicas para analizar y detonar un cluster, apoyándose en los casos reales propuestos por el propio grupo. Duración 16 horas.

- Propuestas de proyectos de clusters a realizar en el diplomado y formación de grupos de trabajo (1 hr.)
- Auditoria de contenidos y actualización bajo el enfoque metodológico del diplomado de Clusters, estrategia y competitividad – revisión y/o actualización de contenidos en los estudios de los clusters propuestos, su interpretación y estrategias para la operación (4 hrs.)
- Análisis y discusión de los casos propuestos para aplicación en el diplomado; definiendo alcances, metas, objetivos y estrategias de operación y posicionamiento (5 hrs.)
- Definición de los grupos empresariales, funcionarios gubernamentales y universidades, metas de los clusters, sus principales acciones e interacciones. (3 hrs.)
- Definición del portafolio de negocios, proyectos derivados de acciones conjuntas para el cluster (externalidades). (3 hrs.)

Módulo 3. Clusterización y alianzas cooperativas

Estudio y establecimiento de los elementos que constituyen y dan dinámica y cohesión al cluster, para alcanzar una eficiente y eficaz articulación, promoción y desarrollo de capital social y humano, así como, desarrollo regional y de la localidad.

- Clusterización exitosa en el mundo y su aplicación para el caso de clusterización a desarrollar localmente (2 hrs.)
- Clusterización a partir de infraestructuras comunes y su aplicación para el caso de clusterización a desarrollar localmente (3 hrs.)
- Clusterización a partir de la innovación y competitividad del cluster y su aplicación para el caso de clusterización a desarrollar localmente (2.5 hrs.)
- Clusterización a partir de la formación de capital social y humano y su aplicación para el caso de clusterización a desarrollar localmente (2.5 hrs.)
- Clusterización a partir del fomento para la creación de vínculos y relaciones inter-empresariales de cooperar - compartir – competir y su aplicación para el caso de clusterización a desarrollar localmente (2 hrs.)
- Clusterización urbana y rural y su aplicación para el caso de clusterización a desarrollar localmente (1 hr.)
- Integración del proceso de clusterización por caso de aplicación practico. (3 hrs.)

Módulo 4. Portafolios de proyectos y planes de negocios para la Clusterización.

En este módulo se establecen los criterios y estrategias para generar y evaluar los proyectos y planes de negocios para la clusterización. A través, de técnicas clásicas como valor presente neto, o bien, de opciones reales. que permitan

valorar a la triple hélice (empresas, gobierno y universidades) su participación conforme a sus particulares objetivos y necesidades de beneficio y rentabilidad dentro del cluster. Duración: 16 horas.

- Técnicas de valoración de proyectos y planes de negocio (4 hrs.)
 - Valor presente neto
 - Opciones reales
- Fuentes de financiamiento para clusters (1 hr.)
- Integración del proceso de clusterización como elemento generador de proyectos y planes de negocio (8 hrs.)
 - Plataforma de crecimiento de la competitividad como fuente generadora de proyectos y negocios (2 hrs.)
 - Las ventajas competitivas y la formulación de estrategias de crecimiento y rentabilidad como fuente generadora de proyectos y planes de negocio (2 hrs.)
 - Articulación productiva, asociacionismo y alianzas cooperativas como fuente generadora de proyectos y planes de negocios (2 hrs)
 - Territorio y otras fuentes de generación de proyectos y planes de negocios (2 hrs.)
- Presentación de Proyectos y/o negocios de clusterización (3 hrs)

Módulo 5. Plan Estratégico de Clusterización.

A efecto de garantizar el buen éxito de la inducción, instrumentación y operación del cluster, se presentan dentro de este módulo las técnicas y herramientas necesarias para generar un plan estratégico de clusterización y competitividad y su esquema de presentación. Duración: 16 horas

- Integración del cluster y su clusterización (2 hrs.)

- Plan estratégico para inducir e instrumentar la clusterización (5 hrs.)
- Medidas de seguimiento, control y evaluación de la operación de la clusterización (3 hrs.)
- Realización y presentación del poster de clusterización (2 hrs.)
- Realización y presentación documento ejecutivo del proceso de clusterización (2 hrs.)
- Terminación presentación en extenso del diplomado (2 hrs.)

Inversión

La inversión para el participante es de \$20,000 incluye Iva a pagar en dos parcialidades

1er. Pago Parcial \$12,000.00 m.n. incluye Iva, antes del Módulo 1

2do. Pago Parcial \$8,000.00 m.n. incluye Iva, antes del Módulo 4

Se realizan mediante depósito bancario o transferencia electrónica a favor de
INNOVACION Y DESARROLLO EMPRESARIAL, A.C.

BBVA Bancomer

Cuenta en M.N. 0156037224

Clabe 012 028 00156037224 7

Es requisito indispensable para poder recibir materiales, instrucción, constancia y/o diploma, llenar solicitud de inscripción, copia del RFC, firmar recibo PyME y llevar las fichas de pago que avalen sus depósitos y si así lo requieren poder realizar la factura correspondiente.

SEDE: MONTERREY, NL.

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	14, 15 Mayo 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs.
Módulo 2	28, 29 Mayo 10	Por Confirmar	
Módulo 3	11, 12 Junio 10	Por Confirmar	
Módulo 4	25, 26 Junio 10	Por Confirmar	Sábado 9:00 a 17:00 hrs.
Módulo 5	09, 10 Julio 10	Por Confirmar	

Reconocimiento

La asistencia al diplomado y la acreditación de los cinco módulos junto con la aprobación del proyecto de clusterización y sus presentaciones grupales, hace al participante acreedor al **Diploma en Cluster, Estrategia y Competitividad Avanzado, con valor curricular del ITESM.**

- Act. Gerardo San Román M. – Director de los diplomados en Clusters: Estrategia y Competitividad y el Avanzado. Director del Centro de Estudios Estratégicos del ITESM Campus Toluca, Investigador Titular de la Cátedra de Estrategia y Competitividad del ITESM
- M.A. Javier García H. Candidato a Dr. en Ciencias Financieras ITESM. Consultor empresarial
- Dr. Pablo Saravia. Consultor internacional (Perú y CEPAL)
- Dr. Raymundo Tenorio Aguilar. Consultor ITESM
- M.A. Oliver Ambía L. Director del Centro de Finanzas del ITESM Campus Morelia
- Dr. Leonel Guerra. Consultor internacional, ITESM Campus Puebla
- IIS. Nora Alicia Guerrero Rodríguez. Coordinadora Diplomados Clusters, Estrategia y Competitividad. Centro de Estudios Estratégicos, ITESM Campus Toluca
- Lic. María Isabel Neyoy. Consultora Empresarial. Centris, Tijuana, México
- Dra. Eneida Gongora. Consultora Internacional y asesora Centro de Estudios Estratégicos, ITESM Campus Toluca.