

DIPLOMADO EN CLUSTERS: ESTRATEGIA Y COMPETITIVIDAD

CONTENIDO Y PROGRAMACIÓN

Problemática

- Personal no capacitado para la promoción y consolidación de Agrupamientos Empresariales (Clusters).
- Falta de información comprensible para los empresarios y/o productores.
- Inexistencia de programas específicos de clusterización.
- Altos costos de consultores especializados.
- No existen criterios homologados, para la realización de estudios, ni para la promoción.

Resultados obtenidos en las dos primeras generaciones:

- 640 personas capacitadas en 17 entidades de la República Mexicana
- 85 proyectos sobre Agrupamientos Empresariales (Clusters)
- 17 Proyectos de clusters operando



Duración

El diplomado tendrá una duración de 100 hrs. (5 sesiones de 16 hrs. presenciales cada una y 20 horas de estudio extra-clase con asesoramiento por Internet)

Horario

- Viernes 13:00 a 21:00 hrs.
- Sábados 9:00 a 16:00 hrs.

Inversión

El costo de Inscripción al Diplomado es de \$24,360.00 incluye IVA.

Gracias al apoyo del Fondo Pyme de la Secretaría de Economía, Contamos con 20 Becas Parciales para las primeras personas que envíen su ficha de registro.

Costo total de Inscripción con Beca Parcial: \$12,180.00 m.n. incluye iva

Requisitos para obtener Beca Parcial

- Enviar a la brevedad la **ficha de registro (adjunta)** y realizar el pago de inscripción de la siguiente forma:

1er. Pago de \$6,180.00 m.n. (incluye iva) antes del 1er. Modulo

2do. Pago de \$6,180.00 m.n. (incluye iva) antes del 3er. Modulo.

Dirigido a

Empresarios, ejecutivos, consultores y asesores de la MPYMES, académicos y funcionarios públicos; cuyas actividades les demanden habilidades y conocimientos para integrar, desarrollar, analizar e instrumentar procesos de asociacionismo, en particular Agrupamientos Empresariales (Clusters).

Reconocimiento

La asistencia al diplomado y la acreditación de los cinco módulos, así como la aprobación del proyecto de cluster grupal, hace al participante, acreedor a un Diploma en Clusters: Estrategia y Competitividad, con valor curricular del ITESM.

Contenido del Diplomado

Módulo I. Los Clusters, sus Fundamentos y Casos Exitosos

Inducir al participante en el lenguaje de los clusters mediante el conocimiento de sus fundamentos básicos y el análisis de experiencias en diversas partes del mundo y México y, su impacto en la competitividad, generación de empleo y negocios y en la rentabilidad de las empresas.

Contenido:

- Fundamentos de la Competitividad y Clusters
 - *Elementos y análisis de la competitividad
 - *Elementos y análisis de la articulación productiva
 - *Elementos y análisis de clusters y asociacionismo Productivo
- Presentación de cinco casos reales y prácticos de clusters
- Análisis y discusión de casos de clusters por los participantes e instructor y, propuesta de proyectos de clusters a realizar en el diplomado en grupos de trabajo

Módulo II. Competencia y Estrategia

Analizar los diferentes enfoques y estrategias empresariales que el empresario puede aplicar para el éxito en los negocios en mercados altamente competitivos y globalizados.

Contenido

- Formulación de Estrategia
- Generación de Ventajas Competitivas
- Las 5 Fuerzas de Porter
- De la Ventaja Competitiva a la Estrategia Empresarial

Módulo III. Clusters y Estrategia

Establecer las técnicas y conocimientos para pasar de ventajas comparativas a competitivas, como marco para la competitividad empresarial, bajo un esquema de asociacionismo productivo que fomente la construcción de redes para compartir, cooperar y competir localmente para lograr el éxito global; vinculando a los actores con el medio ambiente de sus negocios, bajo la tecnología e innovación, para fortalecer al colectivo empresarial y la generación de externalidades que permitan alcanzar al empresariado en forma individual la obtención de economías de escala, sinergias, información inteligente y rentabilidad.

Contenido:

- Los factores y ecuación de la competitividad
- Diagnóstico del cluster
 - *Definición del producto y/o servicio, línea, industria o sector a clusterizar
 - *Análisis internacional, nacional y regional de su oferta y demanda
 - *Definición e identificación de la arena competitiva y su su índice de competitividad
- Elementos que constituyen el cluster
 - *Anatomía y mapeo del cluster
 - *Red neuronal y lógica
 - *Categorización de nodos
 - *Red de negocios
- El diamante de competitividad y su enfoque en la constitución de un cluster dinámico
- Estrategias para la articulación productiva del cluster

Módulo IV. Prospectiva Tecnológica y Portafolio de Negocios

Establecen los criterios para realizar un mapeo de prospectiva tecnológica que analice los posibles cambios en las orientaciones de los usos y/o aplicaciones de los productos meta del cluster, y así actualizar el portafolio de proyectos y planes de negocios para los empresarios del cluster, que hagan viable su posicionamiento productivo y rentable su participación.

Contenido:

- Métodos y procedimientos de la prospectiva aplicados a la tecnología e innovación
- El establecimiento de estrategias para generar la innovación y competitividad del cluster, a través del aprendizaje, transferencia del conocimiento y vínculos de confianza entre los actores del mismo
- Integración del cluster como elemento generador de proyectos y articulación productiva – clusterización
 - *Plataforma de crecimiento de la competitividad
 - *Las ventajas competitivas y la formulación de estrategias de crecimiento y rentabilidad
 - *Articulación productiva y asociacionismo (Clusterización)

Módulo V. Plan Estratégico de Clusterización

A efecto de garantizar el buen éxito en la inducción, instrumentación y operación del cluster, se presentan las técnicas y experiencias con base en las mejores prácticas, para realizar el plan estratégico de instrumentación y operación, del cluster así como, realizar la presentación ejecutiva de los proyectos desarrollados durante el diplomado para su promoción y posible instrumentación.

Contenido:

- Plan estratégico para inducir e incrementar el cluster
- Fuentes de financiamiento y fomento para clusters a nivel nacional e internacional
- Estrategias, tácticas, y planes de financiamiento y negocios, para los casos de clusters
- Medidas de seguimiento, control y evaluación de la operación del cluster y presentación de resultados
- Integración y presentación del cluster y su presentación ejecutiva
- Presentación ejecutiva de los clusters por grupos de participantes

Próximas Sedes

Mazatlán, Sinaloa

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	19, 20 Marzo 10	UAS Campus Mazatlán, Facultad de Ciencias Sociales	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 2	16, 17 Abril 10	UAS Campus Mazatlán, Facultad de Ciencias Sociales	
Módulo 3	07, 08 Mayo 10	UAS Campus Mazatlán, Facultad de Ciencias Sociales	
Módulo 4	21, 22 Mayo 10	UAS Campus Mazatlán, Facultad de Ciencias Sociales	
Módulo 5	11, 12 Junio 10	UAS Campus Mazatlán, Facultad de Ciencias Sociales	

Querétaro, Querétaro

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	26, 27 Marzo 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 2	16 y 17 Abril 10	Por Confirmar	
Módulo 3	07 y 08 Mayo 10	Por Confirmar	
Módulo 4	21 y 22 Mayo 10	Por Confirmar	
Módulo 5	4, 5 Junio 10	Por Confirmar	

Guadalajara, Jalisco

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	16 y 17 Abril 10	Hotel Misión Carlton	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 2	07 y 08 Mayo 10	Hotel Misión Carlton	
Módulo 3	21 y 22 Mayo 10	Hotel Misión Carlton	
Módulo 4	4, 5 Junio 10	Hotel Misión Carlton	
Módulo 5	18, 19 Junio 10	Hotel Misión Carlton	

Guadalupe, Zacatecas

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	23, 24 Abril 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 2	7, 8 Mayo 10	Por Confirmar	
Módulo 3	21, 22 Mayo 10	Por Confirmar	
Módulo 4	4, 5 Junio 10	Por Confirmar	
Módulo 5	25, 26 Junio 10	Por Confirmar	

Cancún, Quintana Roo

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	7, 8 Mayo 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 2	21, 22 Mayo 10	Por Confirmar	
Módulo 3	4, 5 Junio 10	Por Confirmar	
Módulo 4	18, 19 Junio 10	Por Confirmar	
Módulo 5	2, 3 Julio 10	Por Confirmar	

Monterrey, Nuevo León

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	14, 15 Mayo 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 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	
Módulo 5	09, 10 Julio 10	Por Confirmar	

Villahermosa, Tabasco

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	21, 22 Mayo 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 2	4, 5 Junio 10	Por Confirmar	
Módulo 3	18, 19 Junio 10	Por Confirmar	
Módulo 4	2, 3 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 5	16, 17 Julio 10	Por Confirmar	

Mexicali, Baja California

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	28, 29 Mayo 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 2	11, 12 Junio 10	Por Confirmar	
Módulo 3	25, 26 Junio 10	Por Confirmar	
Módulo 4	09, 10 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 5	23, 24 Julio 10	Por Confirmar	

Morelia, Michoacán

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	4, 5 Junio 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 2	18, 19 Junio 10	Por Confirmar	
Módulo 3	2, 3 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 4	16, 17 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 5	30, 31 Julio 10	Por Confirmar	

Xalapa, Veracruz

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	11, 12 Junio 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 2	25, 25 Junio 10	Por Confirmar	
Módulo 3	9, 10 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 4	23, 24 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 5	6 , 7 Agosto 10	Por Confirmar	

Ensenada, Baja California

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	18, 19 Junio 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 2	2, 3 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 3	16, 17 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 4	30, 31 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 5	13, 14 Agosto 10	Por Confirmar	

Cd. Juárez, Chihuahua

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	25, 26 Junio 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs. Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 2	9, 10 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 3	23, 24 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 4	6, 7 Agosto 10	Por Confirmar	
Módulo 5	20, 21 Agosto 10	Por Confirmar	

Tampico, Tamaulipas

MÓDULO	FECHA	LUGAR	HORARIO
Módulo 1	2, 3 Julio 10	Por Confirmar	Viernes 13:00 a 21:00 hrs.
Módulo 2	16, 17 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 3	30, 31 Julio 10	Por Confirmar	
Módulo 4	13, 14 Agosto 10	Por Confirmar	Sábado 9:00 a 16:00 hrs.
Módulo 5	27, 28 Agosto 10	Por Confirmar	

Instructores:

- Act. Gerardo San Román Muñoz**
Director del diplomado Clusters: Estrategia y Competitividad y Director del Centro de Estudios Estratégicos del ITESM Campus Toluca, Investigador Titular de la Cátedra de Estrategia y Competitividad del ITESM.
- Dr. Raymundo Tenorio Aguilar**
Director de Extensión Académica del ITESM Campus Toluca. Licenciado en Economía por la Universidad Autónoma Metropolitana y Maestría en Economía y en Negocios Internacionales por el Tecnológico de Monterrey Campus Toluca.

15 años de experiencia docente impartiendo en Nivel de profesional y maestría. Asimismo, experiencia amplia en cursos de extensión académica. Actualmente impartiendo: Escenarios Regionales, Seminario Integrador de Comercio Internacional y Seminario de Administración Estratégica.
- M.E.S.F. Eneida Góngora Sánchez**
Master en Economía de la Salud y Farmaeconomía en la Universitat Pompeu Fabra (España), posee estudios de Comercio Internacional (Canadá). Ha sido profesora universitaria y desarrollado actividades de consultoría empresarial e investigación científica a nivel nacional. Es miembro de la *International Health Economics Association* y la *Society of Petroleum Engineers (SPE)*.
- Dr. Roberto Reyes Rivera**
Doctor en Administración de Empresas por la Alliant International University en San Diego, Ca., obtuvo la Certificación como Desarrollador Económico Profesional por parte del Consejo Internacional de Desarrollo Económico; miembro de la Red de Microeconomía de la Competitividad (MOC Network), dirigida por el Dr. Michael E. Porter en el Instituto de Estrategia y Competitividad de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard.

- **M.B.A. Arturo Salcedo Cárabez**

Master of Business Administration por The University of Texas. Diplomado en Dirección de Operaciones y Productividad (ITAM), Sistemas de Información (U. Iberoamericana), Planeación Estratégica (ITAM), Comercio Electrónico (ITAM) y Clúster: Estrategia y Competitividad (Tecnológico de Monterrey).

Se ha desempeñado en los sectores público y privado en áreas de calidad, planeación estratégica, desarrollo empresarial, encadenamientos productivos, clusters y redes empresariales. Profesor de maestría y licenciatura en la Universidad Anáhuac del Sur y U. del Valle de México. Consultor internacional en temas de articulación productiva y Socio fundador del Instituto Nacional para el Desarrollo y la Competitividad, S.C.

- **Mat. Luis Muñoz Abogado**

Consultor empresarial. Ha impartido los siguientes cursos: Estrategias de negocios, evaluación de proyectos, planeación estratégica, análisis financiero, pronóstico de mercados, estadística, contabilidad para no contables, matemáticas financieras, análisis de riesgo, programación dinámica, programación lineal, investigación de operaciones, programación no lineal.

Coordinadores:

Act. Gerardo San Román Muñoz
gerardo.san.roman@itesm.mx

Director del Centro de Estudios Estratégicos
ITESM Campus Toluca

Informes e Inscripciones:

I.I.S. Nora Alicia Guerrero Rodríguez
nora.guerrero@invitados.itesm.mx

Lic. María Isabel Neyoy Aguilera
Isabel@centris.org.mx
Tel. (664) 978 2430
Cel. (045664) 404 8716
Nextel 152*200845*3