





FASE 0 -

ENCUADRE Y SENTIDO

FASE 1 -

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

FASE 2 -

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN

FASE 3 -

DISEÑO PARA LA EJECUCIÓN

FASE 4 -

INTEGRACIÓN Y CIERRE



Semanas 1

Semanas 2-3

Semanas 4-9

Semanas 10-14

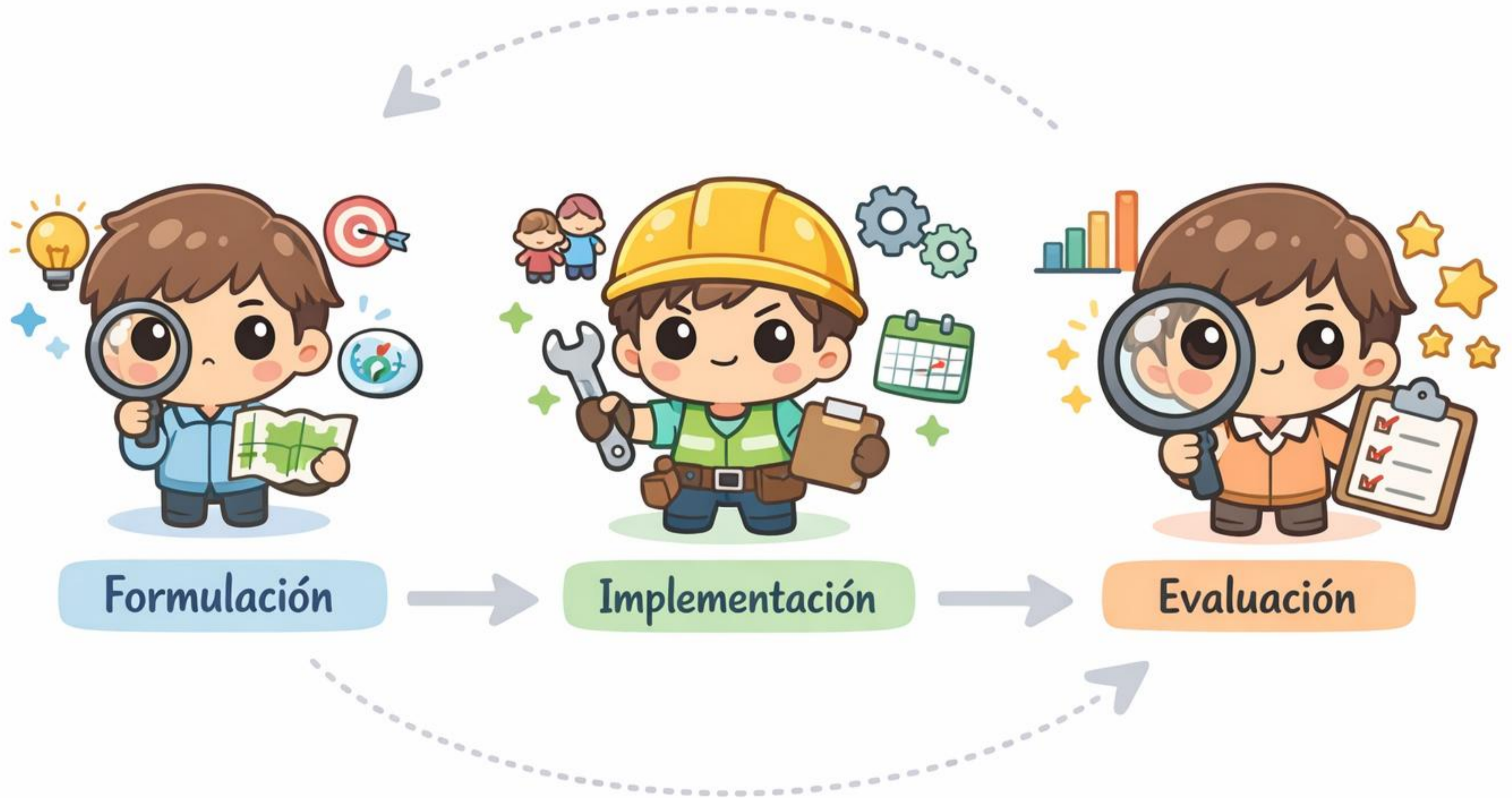
Semanas 15-16

# Estrategia Organizacional y Creación de Valor

Misión → Visión → Objetivos → Valor



# Proceso de Administración Estratégica



Amenaza de Nuevos Competidores



Productos Sustitutivos



Poder de Compradores



Rivalidad Competitiva



Poder de los Proveedores



Rivalidad Competitiva

## Actividades de apoyo



Infraestructura de la empresa



Gestión de recursos humanos



Desarrollo tecnológico



Aprovisionamiento

## Actividades principales

MARGIN



Logística de entrada

Operaciones

Logística de salida

Marketing y ventas

Servicio



## Estrategia de liderazgo en costes



el más barato



## Estrategia de diferenciación



único y valorado



## Estrategia de enfoque



Nicho



## Océano Rojo



## Océano Azul



Demanda existente.

Reglas conocidas

Vencer a la competencia

Nueva demanda,

Nuevas reglas

Hacer que la competencia sea irrelevante

## ELIMINAR

¿Qué factores deben eliminarse?



## AUMENTAR

¿Qué factores deben aumentarse?



ERIC

## REDUCIR

¿Qué factores deben reducirse?

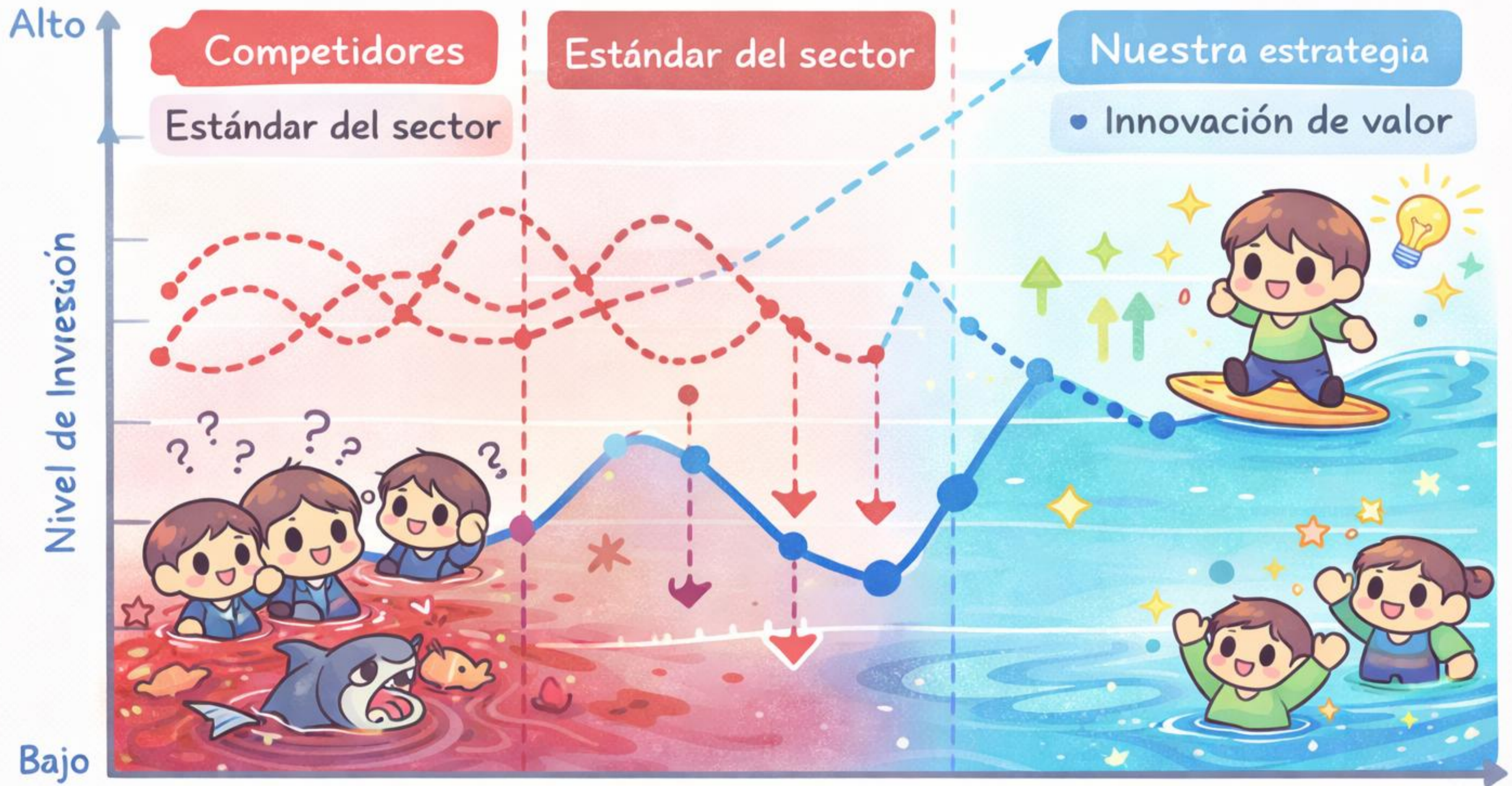


## CREAR

¿Qué factores deben inventarse?



ERIC = Reconstruir los limites del mercado



Price Couildña Servicio Servicio Innovación

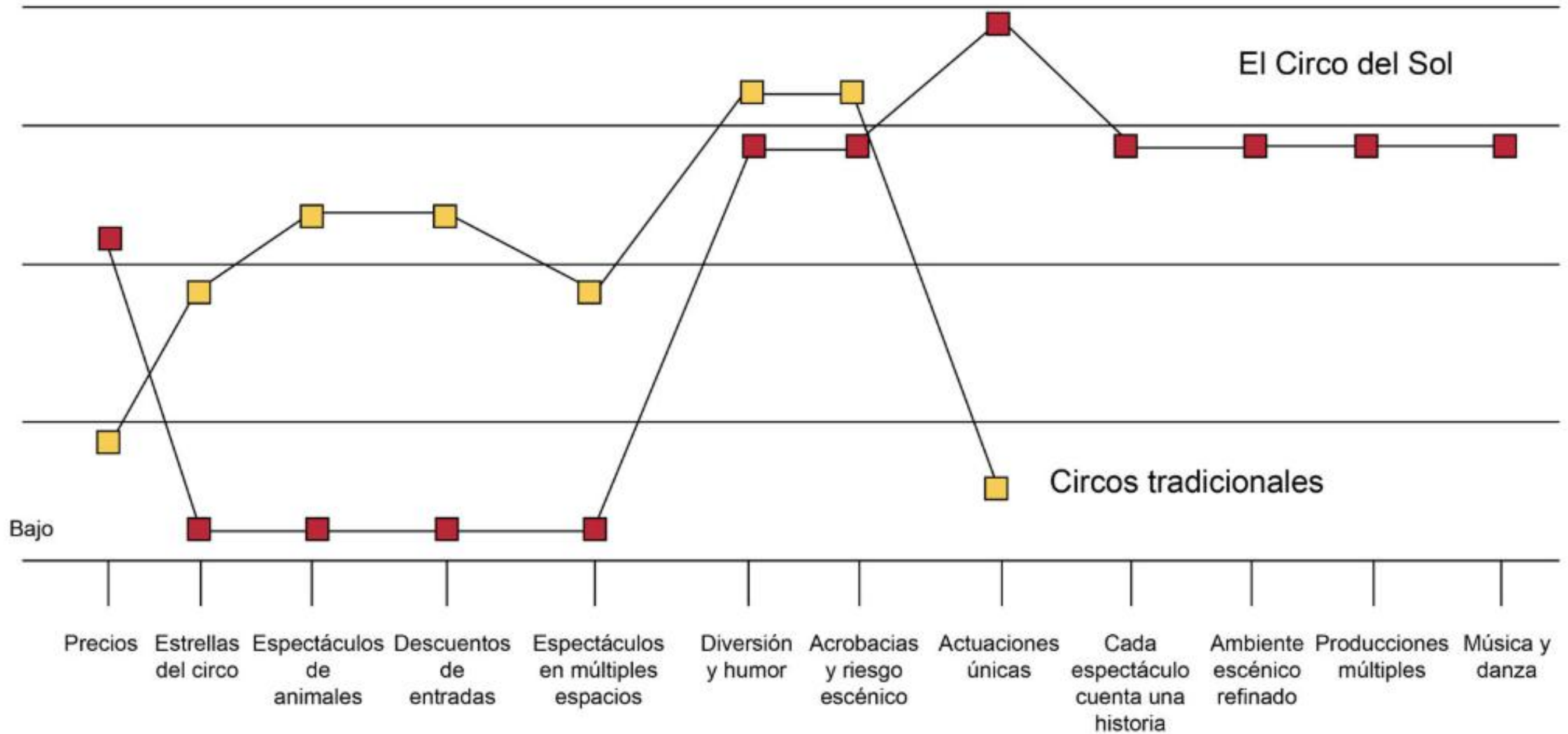
Aumento Creación

Eliminación

Reducción

Aumento

Alto



El Circo del Sol

Circos tradicionales

Bajo

Precios    Estrellas del circo    Espectáculos de animales    Descuentos de entradas    Espectáculos en múltiples espacios    Diversión y humor    Acrobacias y riesgo escénico    Actuaciones únicas    Cada espectáculo cuenta una historia    Ambiente escénico refinado    Producciones múltiples    Música y danza









# Estrategia

120-145 min



Mini-caso aplicado  
Trabajo en grupos (PBL)



 Puesta en común y discusión crítica



Síntesis conceptual y retroalimentación guiada





Proyecto



Programa



Portafolio



Estrategia declarada



Iniciativas / Proyectos



Resultados reales



Recursos limitados



Decisiones de inversión



Trayectoria estratégica



Estrategia



Criterios



Portafolio



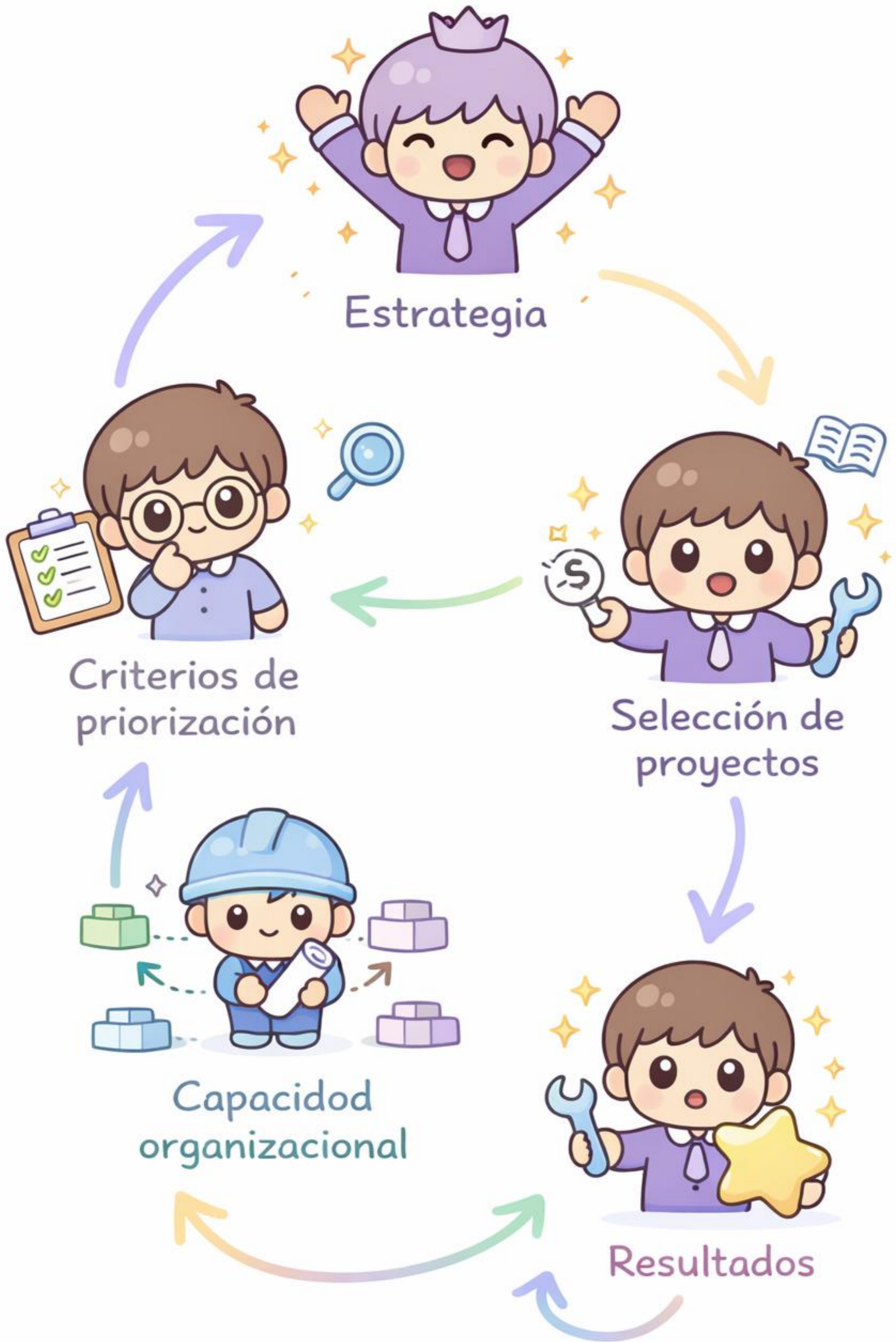
Resultados

¿qué entendemos por estrategia? ?





No es una cadena rígida; es un sistema adaptativo.



**Aprendizaje estratégico** 📖:  
es un sistema adaptativo.



## Baja Madurez

- Estrategias oportunistas.
- Alta variabilidad en resultados.
- Dependencia de héroes individuales.



## Madurez Intermedia

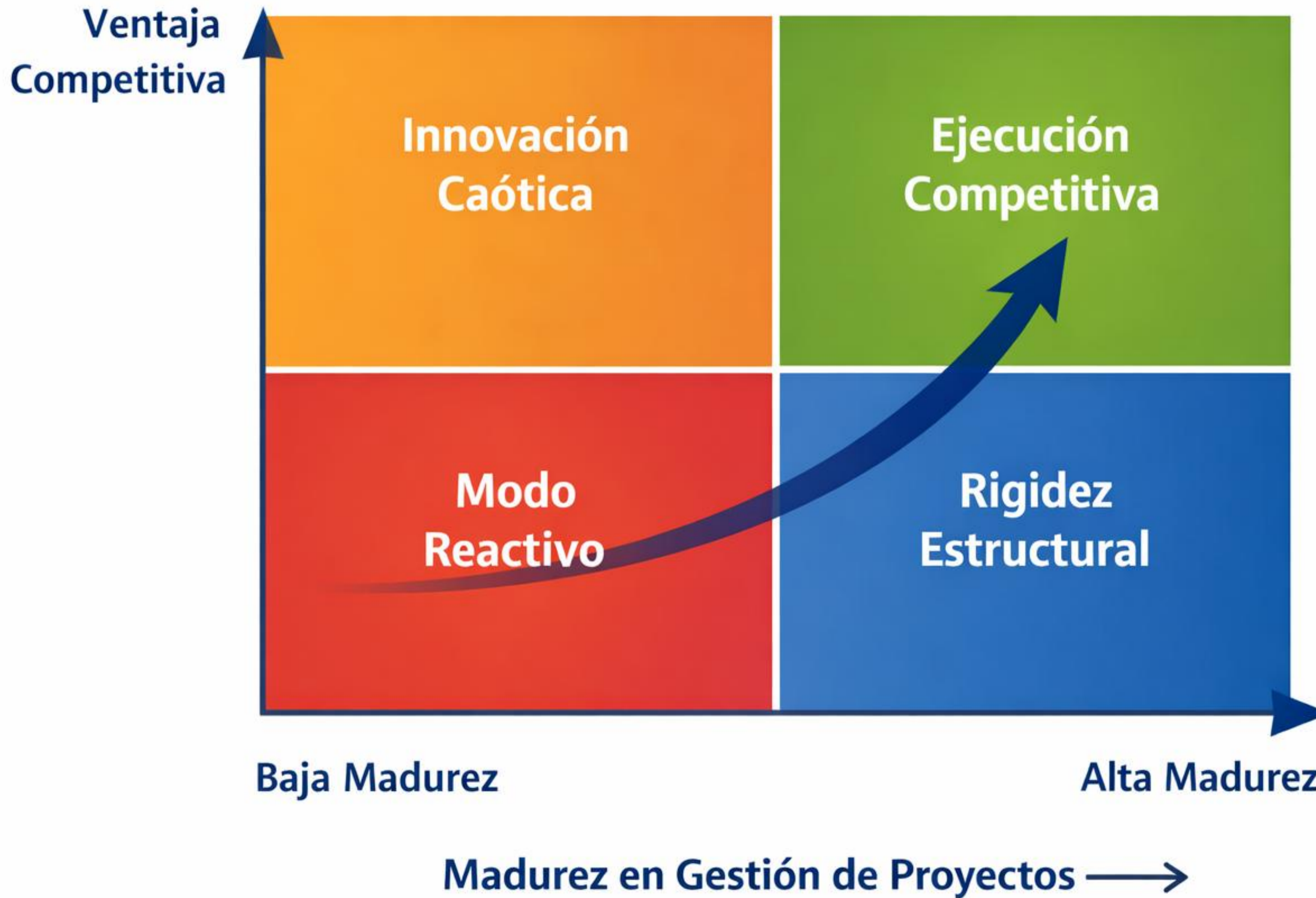
- Mayor predictibilidad.
- Capacidad de ejecutar proyectos.
- Portafolio parcialmente alineado.



## Alta Madurez

- Gobernanza estratégica sólida.
- Integración portafolio-estrategia.
- Control disciplinado del valor.

# Madurez en Gestión de Proyectos vs. Ventaja Competitiva



# Tipología de Riesgos Estratégicos de Baja Madurez

## Riesgo de desalineación estratégica



## Riesgo de ejecución

- Retrasos estructurales
- Sobre-costos crónicos
- Falta de accountability



## Riesgo cultural



## Riesgo reputacional y financiero

- Incumplimiento ante stakeholders
- Erosión de confianza
- Destrucción de valor





## Estrategia



Define prioridades



## Portafolio



Traduce prioridades en iniciativas



## Madurez Organizacional



Habilita ejecución consistente



## Resultados



Generan valor y ventaja competitiva



**Estrategia clara, Portafolio desalineado**  
**"Activismo sin dirección"**



**Buen portafolio, Baja madurez**  
**"Buena intención, mala ejecución"**



**Alta madurez, Mala estrategia**  
**"Eficiencia sin impacto estratégico"**



**Resultados pobres**  
**"No siempre es culpa del proyecto"**

# Visión Sistémica



¡Un sistema adaptativo!

# Criterios de priorización

## Estratégica de Proyectos



✓  Alineación Estratégica

✓  Retorno de Inversión

✓  Factibilidad y Riesgo





**SPONSOR**

**PROJECT  
MANAGER**

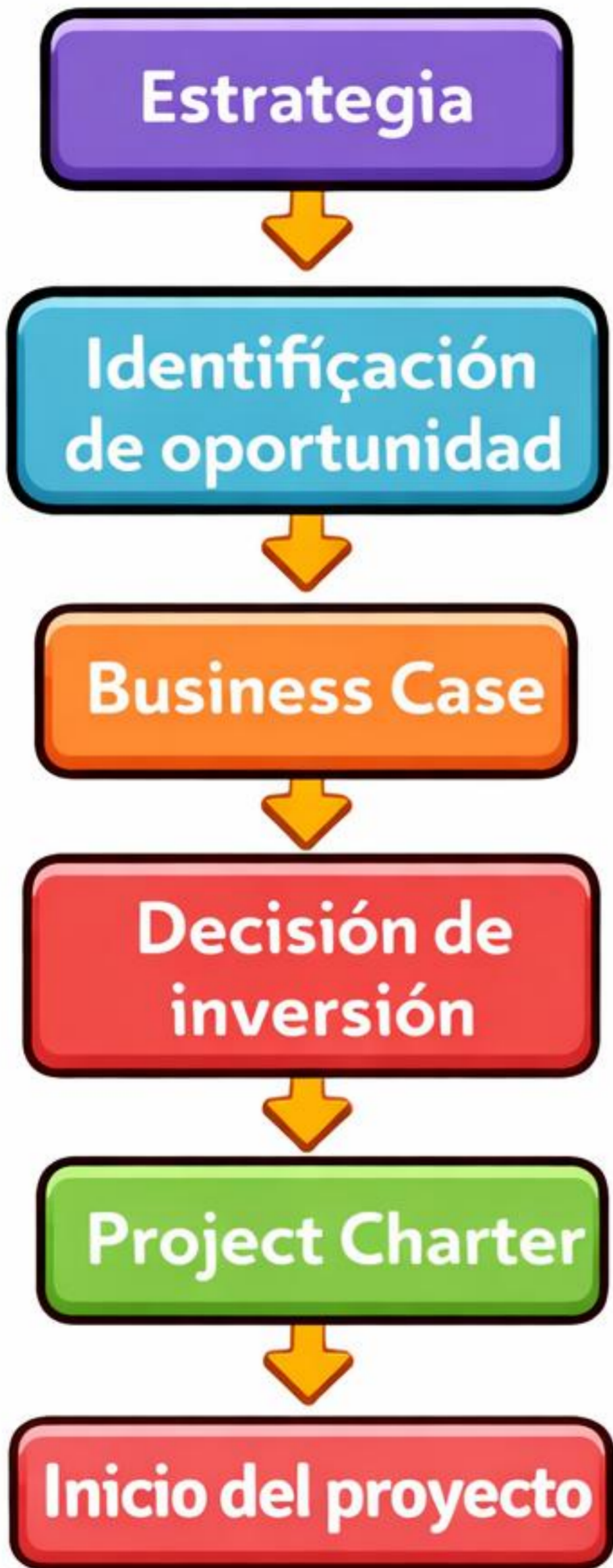




Business Case

- 
- 
- 







**Oportunidad**

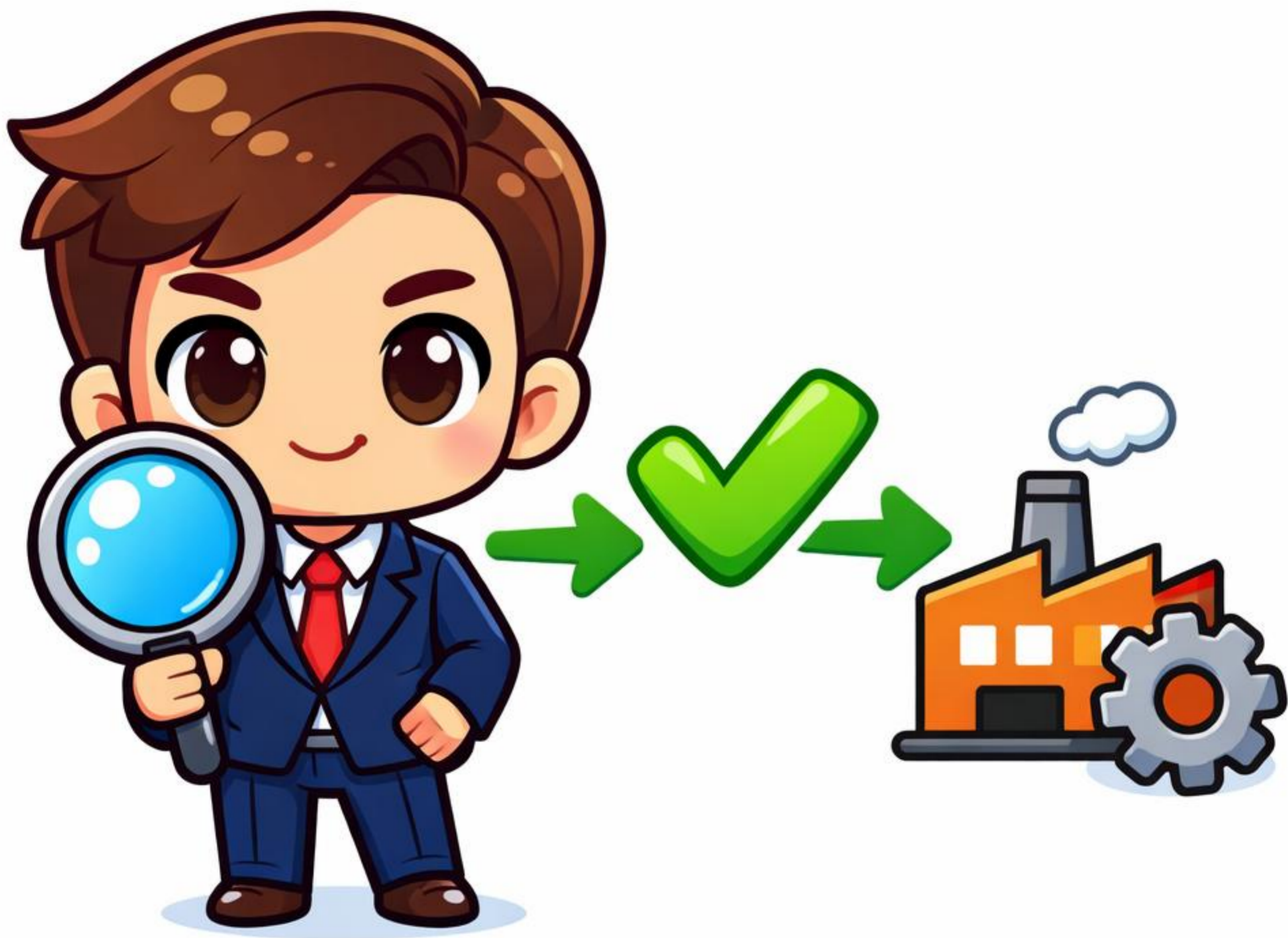
**ANÁLISIS DE MERCADO**

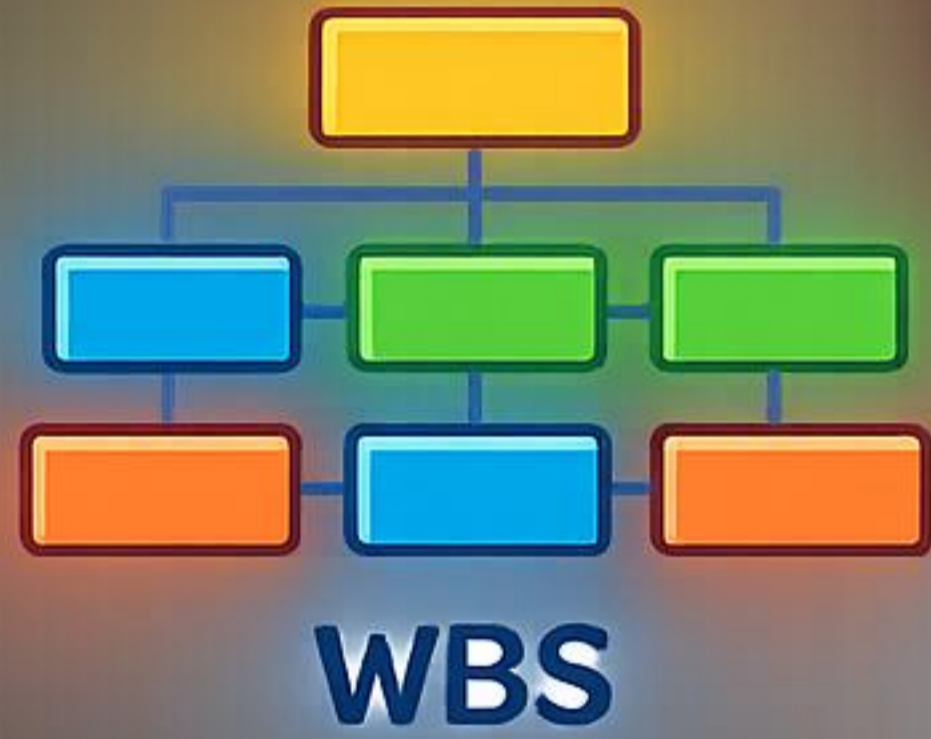
**PROPUESTA DE VALOR**

**MODELO DE NEGOCIO**

**OPERACIONES**

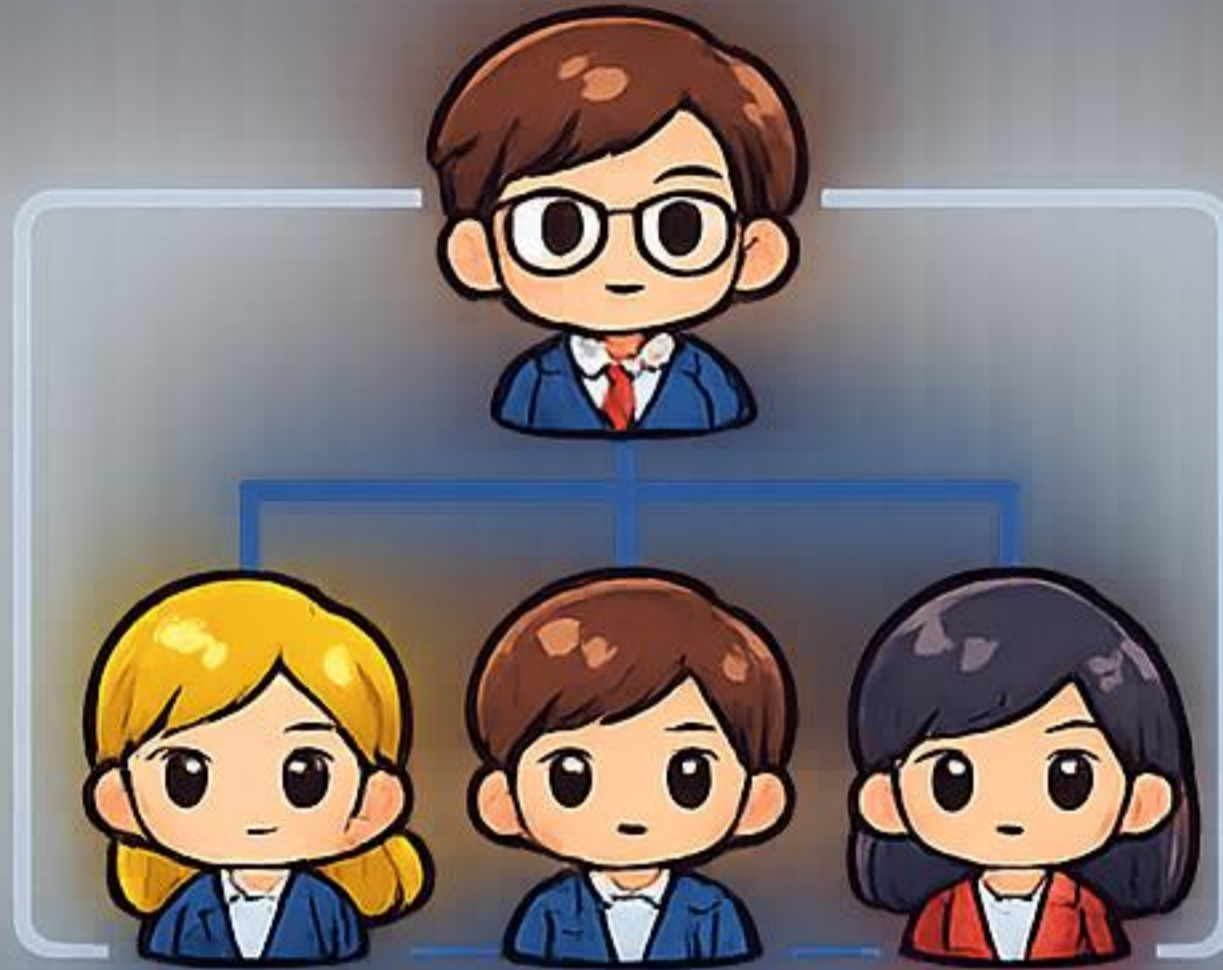
**PROYECCIÓN  
FINANCIERA**





	Task A	Task &	Task C
Manager	R	A	R
Airalyst	A	R	C
Engineer	R	C	A

# Organizational Breakdown Structure



## ¿Qué es realmente?

La OBS define cómo se organiza el trabajo en términos de unidades, roles y autoridad.

# WBS

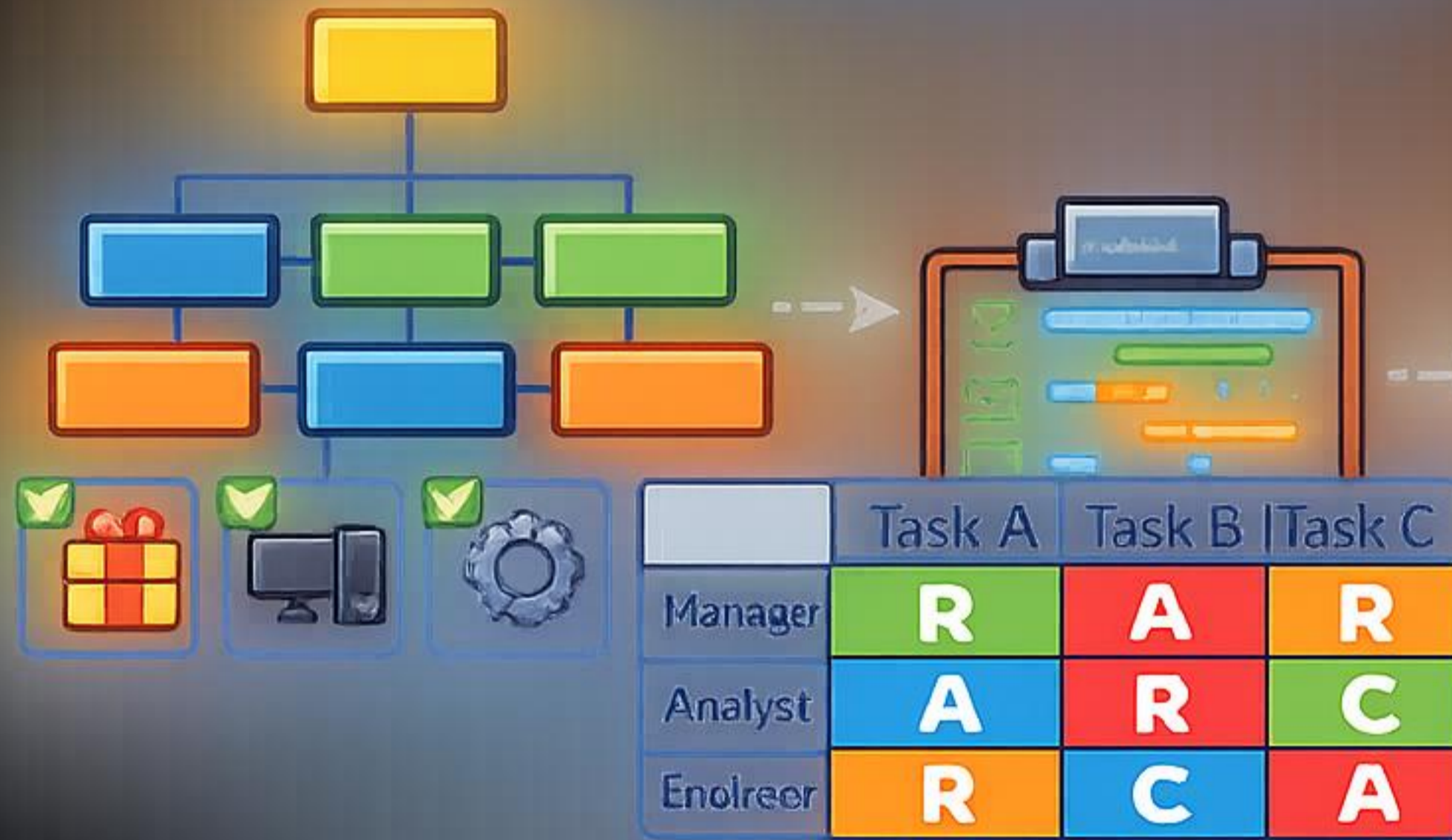


**La WBS** es una descomposición ierarauica del alcance total del proyecto en entregables verificables.



# Responsibility Assignment Matrix (RAM)

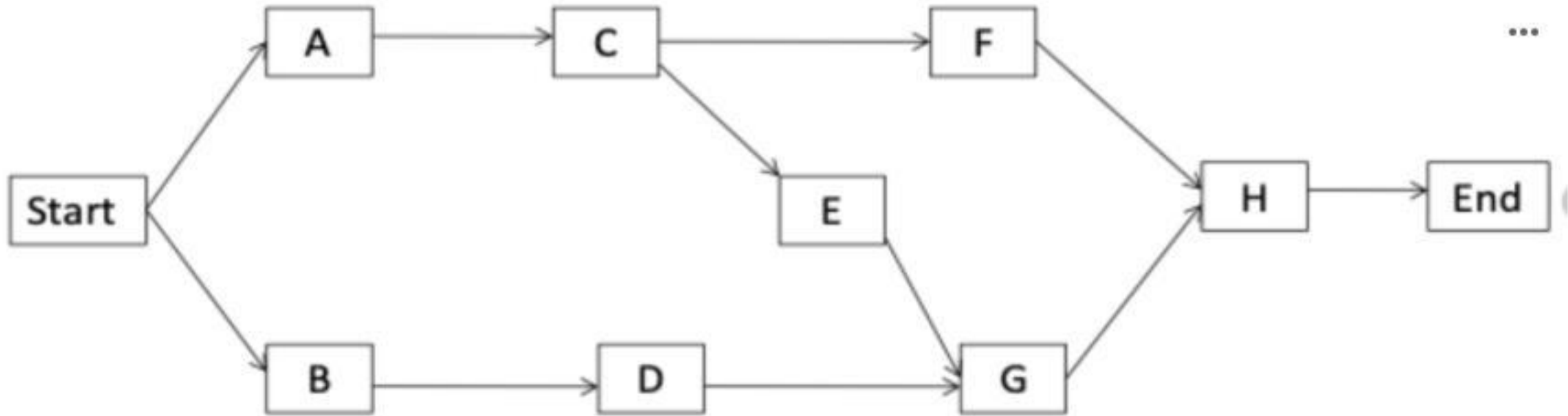
convertir te “lo que hay que hacer” en  
“quien responde por ello”.



Responsibility Assignment Matrix (RAM)



Given is a CPM project network diagram as shown below.



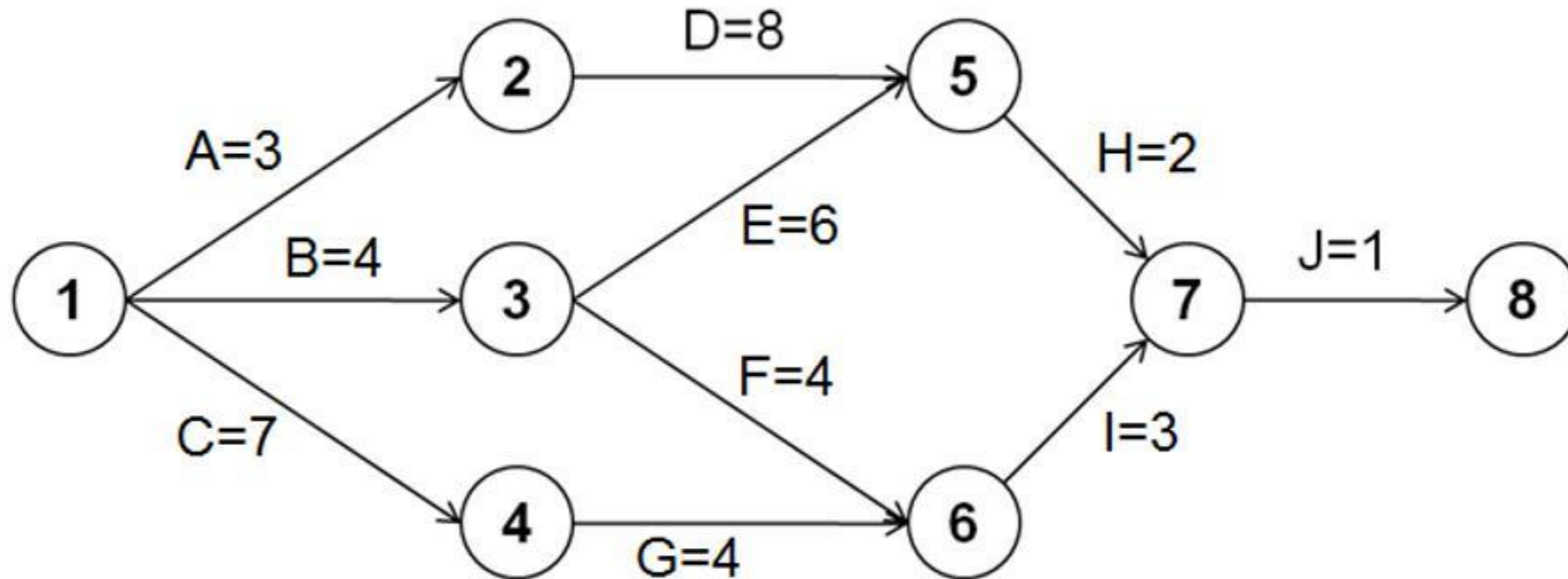
Activity	Start	A	B	C	D	E	F	G	H	End
day	0	6	8	6	7	8	6	5	6	0

- The Project Completion time = Blank 1 days.
- The Earliest Start time, ES, of Activity G = Blank 2 days.
- The Latest Finish time, LF, of Activity C = Blank 3 days.
- The critical activities are = Blank 4 (ex. Fill in answer as: ABCD)

## 6.A Project Schedule (CPM & Gantt Chart)

Apply *Critical Path Method* for the given the *Network Diagram*. Provide your answer, below.

- Identify the all the available paths.
- Calculate the duration for each path.
- Highlight the critical path of the project chart.









● EV  
● PV  
● AC

**EVM**







¿Quién captura el valor?



¿Quién asume accountability?



¿Cómo se protege la estrategia?



¿Quién toma decisiones?



¿Quién toma decisiones?



# ¿Qué es una auditoría?

Evaluación sistemática para determinar.



# Modelo simple de captura de valor





Estrategia



Portafolio



Business Case



Planificación



Ejecución



Control



Gobernanza



Benefits realization



Aprendizaje organizacional



La gestión de proyectos es un sistema de creación de valor organizacional.

