

## Minuta de los Comités para la Implantación de la Nueva Gestión Pública del ITSL

### Identificación de la Reunión

| Convocada por:            | Dirigido a: | Asunto:  | Fecha:           |
|---------------------------|-------------|--|------------------|
| Subdirector de Planeación | Comité      | Capacitación a Directivos, Curso Taller de Planeación Estratégica del Tec de Monterrey.<br>Análisis y propuestas del plan de trabajo para el taller. | 6 de Agosto 2013 |

### Participantes convocados a la Reunión

| # | Participante:   | Organización: |
|---|---|---------------|
|   | Carlos Gerardo Landeros Araujo<br>Gustavo Calderón Alonso<br>María Guadalupe Holguín Mogollón<br>Fidel Ángel Arteaga Villegas<br>José Ángel Méndez Ortega<br>Luis Felipe Cháirez Fernández<br>Jaime Rodríguez Castañeda<br>Jesús Alejandro Valdés Nieblas | ITSL          |

### Puntos Tratados

| # | Descripción:  | Cubierto |
|---|---|----------|
|   | I. Lectura del orden del día<br>II. Capacitación a Directivos, Curso Taller de Planeación Estratégica del Tec de Monterrey.<br>III. Análisis y propuestas del plan de trabajo para el taller. | 100%     |

### Comentarios

| # | Tema: | Descripción:   | Dicho por:              |
|---|-------|--|-------------------------|
| 1 |       | Se le dio el visto bueno al plan de capacitación y de trabajo para el 2013 | Todos los participantes |

### Compromisos

| # | Tema: | Descripción:          | Responsable:           | Compromiso:   |
|---|-------|-----------------------|------------------------|---|
| 1 |       | Seguimiento de la NGP | Chairez F. Luis Felipe | Enviar Minutas y Orden del Día para siguiente Junta |

COMITÉ PARA LA IMPLANTACIÓN DE LA NUEVA GESTIÓN PÚBLICA DEL ITS LERDO

LUGAR: SALA DE DIRECTORES      FECHA: 6 AGOSTO 2013      HORA: 9:30      ASUNTO: A. PROPUESTAS

| No. | NOMBRE                           | DIRECCIÓN  | FIRMA  | CORREO ELECTRÓNICO                    | TELÉFONO Y EXT.           |
|-----|----------------------------------|--|--|---------------------------------------|---------------------------|
| 1   | Carlos Gerardo Landeros Araujo   | Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico.<br>Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150 |    | direcciong@itslerdo.edu.mx            | Tel: 725-58-02<br>Ext:111 |
| 2   | Gustabo Calderón Alonso          | Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico.<br>Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150 |    | subplaneacion@itslerdo.edu.mx         | Tel: 725-58-02<br>Ext:221 |
| 3   | Fidel Ángel Arteaga Villegas     | Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico.<br>Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150 |    | diradministrativa@itslerdo.edu.mx     | Tel: 725-58-02<br>Ext:103 |
| 4   | José Ángel Méndez Ortega         | Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico.<br>Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150 |    | direccionacademica@itslerdo.edu.mx    | Tel: 725-58-02<br>Ext:115 |
| 5   | María Guadalupe Holguín Mogollón | Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico.<br>Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150 |    | subadministrativa@itslerdo.edu.mx     | Tel: 725-58-02<br>Ext:127 |
| 6   | José Alfredo Salinas Márquez     | Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico.<br>Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150 |    | subinvestigacion@itslerdo.edu.mx      | Tel: 725-58-02<br>Ext:114 |
| 7   | Jaime Rodríguez Castañeda        | Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico.<br>Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150 |    | subestudiantil@itslerdo.edu.mx        | Tel: 725-58-02<br>Ext:105 |
| 8   | Jesús Alejandro Valdés Nieblas   | Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico.<br>Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150 |    | subdireccionacademica@itslerdo.edu.mx | Tel: 725-58-02<br>Ext:124 |
| 9   | Luis Felipe Cháirez Fernández    | Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico.<br>Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150 |   | planeacion@itslerdo.edu.mx            | Tel: 725-58-02<br>Ext:222 |
| 10  | Blanca S. Favela                 | il   |  | calidad@itslerdo.edu.mx               | Ext 128                   |
| 11  |                                  |  |  |                                       |                           |

26 Agosto de 9:00 - 2:00  
2 Septiembre.

Propuesta de trabajo para realizar la planeación estratégica al 2017

Sesión 1

| Temas   | Objetivos   | Entregables   |
|---|---|---|
| Importancia de la planeación estratégica.                 | Lograr la sensibilización de los directivos sobre el valor del diseño e implementación de un plan estratégico.  | Reflexión individual y conclusiones de grupo.   |
| La innovación, fuente de ventaja competitiva sustentable. | Reflexionar sobre el valor de la innovación para generar valor para los clientes, para la organización misma y para otros grupos de interés.<br>Identificar las barreras para innovar y formas de minimizarlas. | Reflexión sobre las razones del ITSL para desarrollar una cultura de innovación.<br>Lista de barreras más importantes para innovar en el ITSL y acciones para contrarrestarlas. |

Sesión 2

| Temas                          | Objetivos  | Entregables  |
|--------------------------------|--|--|
| Análisis de los clientes.      | Identificar quiénes son los clientes del ITSL y qué necesidades buscan satisfacer por medio de la Institución. | Descripción de los segmentos de clientes actuales, sus necesidades, y las soluciones que les ofrece el ITSL. |
| Análisis del entorno del ITSL. | Identificar y reflexionar sobre los factores que impactan el quehacer del ITSL y sus resultados actuales.      | Diagrama de la dinámica actual del ITSL y su entorno.  |
| Análisis de megatendencias.    | Identificar las tendencias que afectarán el quehacer del ITSL y sus resultados en el futuro.                   | Escenarios a mediano y largo plazos.   |

*Modelo de negocios  
Otro entregable*

Sesión 3

| Temas  | Objetivos   | Entregables   |
|--|---|---|
| ¿Cuál es nuestra razón de ser?                     | Consensuar la razón de ser y de existir del ITSL.   | Estatuto de la misión del ITSL.   |
| ¿En qué creemos?                                   | Consensuar las creencias y valores del ITSL.  | Descripción de los valores institucionales.                                       |
| ¿Cómo queremos que nos perciban, qué queremos ser? | Diseñar la imagen que reflejará "el SER" del ITSL.  | Visión detallada del ITSL en el 2020.   |
| La Visión 2020.                                    | Clarificar y reflexionar lo que significa ser una organización de clase mundial en el ámbito educativo. | Lista de características específicas del ITSL como organización de clase mundial. |

*— Competencias del grupo directivo*

*40 horas*

*\$ 4,000.00    \$ 60,000 + IVA*

*\$ 20,000 la sesión*

**Sesión 7**

| Temas                    | Objetivos   | Entregables  |
|--------------------------|---|--|
| Iniciativas estratégicas | Diseñar acciones innovadoras para lograr las metas de los objetivos estratégicos. | Lista de iniciativas estratégicas.<br>Documentación básica de cada iniciativa.<br>Tablero balanceado completo. |

**Sesión 8**

| Temas                       | Objetivos   | Entregables                              |
|-----------------------------|---|--|
| Alineación.                 | Determinar las acciones necesarias para alinear cada unidad organizacional a la estrategia.                           | Plan de alineación por departamento.     |
| Implantación y seguimiento. | Determinar las acciones necesarias para la implantación exitosa de la estrategia y un seguimiento puntual y efectivo. | Plan de implantación y seguimiento.      |
| Cierre del proceso.         | Hacer una reflexión final y un compromiso de grupo e individual para asegurar el éxito de la planeación estratégica.  | Grupo directivo motivado y comprometido. |

**Calendario tentativo**

- ✓ Sesión 1: Martes 29 de enero.
- ✓ Sesión 2: Miércoles 30 de enero.
- ✓ Sesión 3: Jueves 31 de enero.
- ✓ Sesión 4: Miércoles 6 de febrero.
- ✓ Sesión 5: Jueves 7 de febrero.
- ✓ Sesión 6: Viernes 8 de febrero.
- ✓ Sesión 7: Miércoles 13 de febrero.
- ✓ Sesión 8: Jueves 14 de febrero.

Todas las sesiones son de 5 horas, en horario sugerido de 10 a.m. a 3 p.m.



## Responsabilidades

---

### Asesor:

- ✓ El asesor será responsable de la supervisión y buen desempeño de las personas auxiliares de apoyo en el proyecto.
- ✓ Deberá coordinar todas las actividades del proyecto.
- ✓ Es co responsable del buen funcionamiento del proyecto.
- ✓ Deberá mantener la confidencialidad de la información de la empresa.

### Empresa:

- ✓ Deberá asignar a una persona de la empresa para participar con el equipo de consultores del Tecnológico de Monterrey con el objetivo de asegurar el éxito del proyecto.
- ✓ Dedicar tiempo al equipo del Tecnológico de Monterrey cuando sea requerido.
- ✓ Deberá proporcionar, en su caso, apoyos logísticos y de información durante el desarrollo del proyecto.
- ✓ Facilitar la información relevante solicitada por el asesor y auxiliares para cumplir con las actividades del proyecto.

## Recomendaciones

---

- Es importante que la sesión sea llevada en un lugar tranquilo y confortable, de preferencia donde se minimicen las interrupciones de los participantes y ellos se sientan cómodos y relajados.





## Propuesta Económica

### Planeación Normativa y Estratégica

#### Sesión 1

| Temas   | Objetivos   | Entregables   |
|---|---|---|
| Importancia de la planeación estratégica.                 | Lograr la sensibilización de los directivos sobre el valor del diseño e implementación de un plan estratégico.  | Reflexión individual y conclusiones de grupo.   |
| La innovación, fuente de ventaja competitiva sustentable. | Reflexionar sobre el valor de la innovación para generar valor para los clientes, para la organización misma y para otros grupos de interés.<br>Identificar las barreras para innovar y formas de minimizarlas. | Reflexión sobre las razones del ITSL para desarrollar una cultura de innovación.<br>Lista de barreras más importantes para innovar en el ITSL y acciones para contrarrestarlas. |

#### Sesión 2

| Temas                          | Objetivos  | Entregables  |
|--------------------------------|--|--|
| Análisis de los clientes.      | Identificar quiénes son los clientes del ITSL y qué necesidades buscan satisfacer por medio de la Institución. | Descripción de los segmentos de clientes actuales, sus necesidades, y las soluciones que les ofrece el ITSL. |
| Análisis del entorno del ITSL. | Identificar y reflexionar sobre los factores que impactan el quehacer del ITSL y sus resultados actuales.      | Diagrama de la dinámica actual del ITSL y su entorno.  |
| Análisis de megatendencias.    | Identificar las tendencias que afectarán el quehacer del ITSL y sus resultados en el futuro.                   | Escenarios a mediano y largo plazos.   |



Sesión 3

| Temas  | Objetivos   | Entregables   |
|--|---|---|
| ¿Cuál es nuestra razón de ser?                     | Consensuar la razón de ser y de existir del ITSL.   | Estatuto de la misión del ITSL.   |
| ¿En qué creemos?                                   | Consensuar las creencias y valores del ITSL.  | Descripción de los valores institucionales.                                       |
| ¿Cómo queremos que nos perciban, qué queremos ser? | Diseñar la imagen que reflejará "el SER" del ITSL.  | Visión detallada del ITSL en el 2020.   |
| La Visión 2020.                                    | Clarificar y reflexionar lo que significa ser una organización de clase mundial en el ámbito educativo. | Lista de características específicas del ITSL como organización de clase mundial. |

Sesión 4

| Temas   | Objetivos  | Entregables  |
|---|--|--|
| Análisis de los NO-clientes.                                    | Identificar los tres niveles de NO-clientes del ITSL y analizar las razones por las que no desean ser clientes (escuchar al cliente potencial).  | Descripción de los segmentos de NO-clientes clasificados por nivel.<br>Lista de necesidades y deseos insatisfechos de los NO-clientes. |
| Análisis de la experiencia del cliente y las palancas de valor. | Identificar cómo puede el ITSL crear más valor para el cliente (escuchar al cliente actual).   | Matriz de la experiencia del cliente y las palancas de valor.  |
| Propuesta de valor.   | Diseñar una propuesta de valor innovadora y competitiva tomando en consideración la misión, la visión, los valores, las necesidades y deseos del cliente, el entorno y las megatendencias. | Diseño de la propuesta de valor.<br>Lanzamiento ( <i>pitch</i> ) de la propuesta de valor.   |

Sesión 5

| Temas                            | Objetivos   | Entregables                                   |
|----------------------------------|---|---|
| Modelo de negocio.               | Diseñar un modelo de negocio innovador que permita crear valor para el cliente, para el ITSL y para otros grupos de interés, de manera repetible y escalable. | <i>Canvas</i> del modelo de negocio.          |
| Todos con el mismo <i>chip</i> . | Asimilar el modelo de negocio y alinear la mentalidad de los directivos con el mismo.   | Representación gráfica del modelo de negocio. |





Sesión 6

| Temas   | Objetivos  | Entregables                      |
|---|--|----------------------------------|
| Introducción al <i>Balanced Scorecard (BSC)</i> . | Clarificar en qué consiste el BSC, para qué sirve y cuáles son sus componentes.                                      | NA                               |
| Del modelo de negocio al mapa estratégico.        | Generar el mapa estratégico a partir del modelo de negocio. Integrar objetivos estratégicos preestablecidos al mapa. | Mapa estratégico.                |
| Indicadores y metas.                              | Decidir cómo se va a medir cada objetivo estratégico y qué resultados se quieren lograr a mediano y largo plazo.     | Borrador del tablero balanceado. |

Sesión 7

| Temas                    | Objetivos   | Entregables  |
|--------------------------|---|--|
| Iniciativas estratégicas | Diseñar acciones innovadoras para lograr las metas de los objetivos estratégicos. | Lista de iniciativas estratégicas.<br>Documentación básica de cada iniciativa.<br>Tablero balanceado completo. |

Sesión 8

| Temas                       | Objetivos   | Entregables                              |
|-----------------------------|---|--|
| Alineación.                 | Determinar las acciones necesarias para alinear cada unidad organizacional a la estrategia.                           | Plan de alineación por departamento.     |
| Implantación y seguimiento. | Determinar las acciones necesarias para la implantación exitosa de la estrategia y un seguimiento puntual y efectivo. | Plan de implantación y seguimiento.      |
| Cierre del proceso.         | Hacer una reflexión final y un compromiso de grupo e individual para asegurar el éxito de la planeación estratégica.  | Grupo directivo motivado y comprometido. |





**Asesor:**

- ✓ El asesor será responsable de la supervisión y buen desempeño de las personas auxiliares de apoyo en el proyecto.
- ✓ Deberá coordinar todas las actividades del proyecto.
- ✓ Es co responsable del buen funcionamiento del proyecto.
- ✓ Deberá mantener la confidencialidad de la información de la empresa.

**Empresa:**

- ✓ Deberá asignar a una persona de la empresa para participar con el equipo de consultores del Tecnológico de Monterrey con el objetivo de asegurar el éxito del proyecto.
- ✓ Dedicar tiempo al equipo del Tecnológico de Monterrey cuando sea requerido.
- ✓ Deberá proporcionar, en su caso, apoyos logísticos y de información durante el desarrollo del proyecto.
- ✓ Facilitar la información relevante solicitada por el asesor y auxiliares para cumplir con las actividades del proyecto.

**Recomendaciones**

---

- Es importante que la sesión sea llevada en un lugar tranquilo y confortable, de preferencia donde se minimicen las interrupciones de los participantes y ellos se sientan cómodos y relajados.

Torreón, Coahuila, 26 de abril de 2013

Centro de Competitividad Internacional

