

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. 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 Gustavo Calderón Alonso María Guadalupe Holguín Mogollón Fidel Ángel Arteaga Villegas José Ángel Méndez Ortega Luis Felipe Cháirez Fernández Jaime Rodríguez Castañeda Jesús Alejandro Valdés Nieblas	ITSL

Puntos Tratados

#	Descripción:	Cubierto
	I. Lectura del orden del día II. Capacitación a Directivos, Curso Taller de Planeación Estratégica del Tec de Monterrey. 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. Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150		direcciong@itslerdo.edu.mx	Tel: 725-58-02 Ext:111
2	Gustabo Calderón Alonso	Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico. Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150		subplaneacion@itslerdo.edu.mx	Tel: 725-58-02 Ext:221
3	Fidel Ángel Arteaga Villegas	Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico. Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150		diradministrativa@itslerdo.edu.mx	Tel: 725-58-02 Ext:103
4	José Ángel Méndez Ortega	Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico. Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150		direccionacademica@itslerdo.edu.mx	Tel: 725-58-02 Ext:115
5	María Guadalupe Holguín Mogollón	Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico. Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150		subadministrativa@itslerdo.edu.mx	Tel: 725-58-02 Ext:127
6	José Alfredo Salinas Márquez	Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico. Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150		subinvestigacion@itslerdo.edu.mx	Tel: 725-58-02 Ext:114
7	Jaime Rodríguez Castañeda	Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico. Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150		subestudiantil@itslerdo.edu.mx	Tel: 725-58-02 Ext:105
8	Jesús Alejandro Valdés Nieblas	Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico. Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150		subdireccionacademica@itslerdo.edu.mx	Tel: 725-58-02 Ext:124
9	Luis Felipe Cháirez Fernández	Av. Tecnológico S/N Colonia Periférico. Cd. Lerdo Durango. C.P. 35150		planeacion@itslerdo.edu.mx	Tel: 725-58-02 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. Identificar las barreras para innovar y formas de minimizarlas.	Reflexión sobre las razones del ITSL para desarrollar una cultura de innovación. 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. Documentación básica de cada iniciativa. 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. Identificar las barreras para innovar y formas de minimizarlas.	Reflexión sobre las razones del ITSL para desarrollar una cultura de innovación. 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. 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. 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. Documentación básica de cada iniciativa. 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

