

**“El desarrollo personal le lleva a su destino”.**

John C. Maxwell



# Seminario sobre Competencia y Estrategia

# Seminario sobre Competencia y Estrategia

- **Formato:** Tipo modular, dos días (con 16 horas de duración).
- **Dirigido a:** Directores y gerentes generales, ejecutivos de Planeación Estratégica, ejecutivos de Planeación y Finanzas, ejecutivos de Planeación Financiera, ejecutivos para el Desarrollo de Nuevos Negocios, ejecutivos de Mercadotecnia y ejecutivos de Operaciones, así como profesionistas y personal en desarrollo.
- **Objetivo:** Al finalizar el seminario, los participantes contarán con los conocimientos y herramientas esenciales sobre estrategia y competencia, para comprender el impacto de sus decisiones en el negocio.
- **Beneficios Particulares del Seminario:**
  - Aprender porque unas compañías son más rentables que otras.
  - Comprender los diferentes tipos de competencia para un negocio.
  - Entender como la ecuación fundamental de utilidades impacta en una industria.
  - Profundizar en los elementos esenciales de un proceso de planeación.
- **Beneficios para el Desarrollo de Competencias Dominantes:**
  - Iniciar y profundizar en pensamiento estratégico.
  - Agudeza y perspicacia, balanceando intuición y análisis.
  - Entendimiento de herramientas básicas sobre estrategia y competencia.
- **Instructor:** Ing. José Antonio Venegas Q. (*Ver curriculum vitae*).

# Programa: Primer Día

## Introducción

- ¿Por qué algunas compañías son más rentables que otras?
- ¿Por qué algunas industrias consistentemente son más rentables que otras?

## ¿Qué es competencia?

- Competencia para ser el mejor.
- Competencia: Pensamiento Apropiado.
- Las 5 Fuerzas de Porter: Compitiendo por Utilidades.
- Análisis SWOT vs. Modelo de 5 Fuerzas.
- Análisis Estructural de la Industria: Pasos Típicos.
- Ventaja Competitiva.
- Análisis de la Cadena de Valor: Pasos Clave.

# Programa: Segundo Día

## ¿Qué es estrategia?

- Definición de Estrategia
- Buena Estrategia: 5 Pruebas

## Metodologías y conclusiones

- Análisis Estructural de la Industria: Las 5 Fuerzas de Porter.
- Propuesta de Valor para el Cliente: Modelo Genérico.
- Definición y Análisis de la Cadena de Valor.
- El Triángulo: Tres Distintas Opciones Estratégicas.
- Proceso de Planeación: Modelo Delta.
- Mapa de Estrategia.
- Estrategia y Competencia: 10 Implicaciones Prácticas.

# Ing. José Antonio Venegas Quintanilla

Ingeniero Químico egresado de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) en 1976, con maestría en Desarrollo Organizacional por la Universidad de Monterrey (UDEM) en 1982, con especialización de Alta Dirección en Administración por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) en 1988.

Con más de 37 años de experiencia profesional y docente en las áreas de Planeación Estratégica, Administración, Finanzas, Diseño Organizacional, Desarrollo Organizacional y Dirección de Negocios, colaboró 14 años como ejecutivo para las empresas de HYLSA, GRUPO VISA, Grupo Protexa, Grupo Corporativo HC y Grupo HB. Ha sido catedrático a nivel profesional y maestría en tres universidades importantes del estado de Nuevo León (UANL, ITESM y UDEM).

Ha colaborado como consultor para las siguientes empresas: ALFA, Grupo Vitro, Grupo IMSA, Grupo Chapa, Grupo Industrial Saltillo, Grupo Financiero PROBURSA, Grupo HERMES, GRUPO LAMOSA, Transportes Quintanilla, Grupo GUSI, GRUPO QUIMMCO, FEMSA Insumos Estratégicos, Integradora de Insumos del Noreste, Embotelladoras ARCA, CAPRICO y el Gobierno del estado de Nuevo León.

También ha colaborado como instructor en módulos y seminarios de planeación estratégica (Modelo Delta, estrategia y competencia), organización (compitiendo por diseño), transformación de finanzas, transformación de recursos humanos y administración estratégica de costos en Consultoría de Negocios (CDEN).

De diciembre de 1990 a la fecha, es consultor de negocios con áreas de apoyo en Estrategia y Plan de Crecimiento, Estudios y Proyectos de Organización y Programas y Proyectos de Transformación con la firma CDEN.