



**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

SÍLABO POR COMPETENCIAS

**CURSO:
GERENCIA ESTRATÉGICA**

Mag. Tania Luz Tafur Pittman

**SEMESTRE ACADÉMICO
2026 - I**



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

SÍLABO GERENCIA ESTRATÉGICA

I. DATOS GENERALES

LÍNEA DE CARRERA	GESTIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES
SEMESTRE ACADÉMICO	2026-I
CÓDIGO DEL CURSO	45457
CRÉDITOS	3
HORAS SEMANALES	Horas Totales: 4 Teóricas: 2 Prácticas: 2
CICLO	VIII - A

II. SUMILLA Y DESCRIPCIÓN DEL CURSO

La asignatura de Gerencia estratégica es de naturaleza teórico – práctica. Pertenece al grupo de formación profesional, y tiene como propósito dar a conocer las actividades de los más altos niveles de las organizaciones, como las principales funciones de las estrategias de la alta dirección, conceptos, técnicas y prácticas administrativas avanzadas, analizando factores del entorno empresarial que afectan los cursos de acción que toma la empresa, en cuanto a sus recursos internos para afrontar un ambiente altamente competitivo y global.

Teniendo en cuenta las estrategias, el curso está organizado en el desarrollo de los siguientes temas: Campo de acción estratégica de la gerencia general. Gerencia estratégica y operacional. El gerente general como líder. Técnicas de negociación.

COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

Formula estrategias y tácticas de acuerdo a la naturaleza de la organización, para afrontar el entorno empresarial en los mercados altamente competitivos y globalizados, analizando la estructura competitiva y capacidad intrínseca de la organización de acuerdo al comportamiento de las empresas y los mercados globales, formulando estrategias y tácticas de acuerdo a la metodología aprendida y la observación adecuada del comportamiento empresarial y los mercados globales.

UNIDAD I : Campo de acción estratégica de la gerencia general.

UNIDAD II : Gerencia estratégica y operacional – Análisis estratégico.

UNIDAD III : Gerente General como líder – Dirección Estratégica

UNIDAD IV : Técnicas de negociación – Control estratégico.

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Analiza críticamente los fundamentos teóricos y prácticos de la gerencia general, integrando los procesos de planificación, organización, dirección y control, con el propósito de formular decisiones estratégicas que contribuyan al logro de los objetivos organizacionales en entornos dinámicos, considerando criterios de eficiencia, ética y sostenibilidad.	FUNDAMENTOS DE LA GERENCIA GENERAL	1-4
UNIDAD II	Analiza de manera integral el entorno interno y externo de las organizaciones, utilizando herramientas y modelos de análisis estratégico, con el fin de identificar oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades que sustenten la formulación de estrategias competitivas y la toma de decisiones orientadas a la sostenibilidad y generación de valor.	ANÁLISIS ESTRATÉGICO	5-6
UNIDAD III	Formula, implementa y evalúa estrategias organizacionales, integrando principios de dirección estratégica y liderazgo, con el propósito de guiar equipos de trabajo hacia el logro de objetivos institucionales, promoviendo la toma de decisiones efectivas, la gestión del cambio, la ética profesional y la generación de valor en entornos altamente competitivos.	DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y LIDERAZGO	9-12
UNIDAD IV	Planifica, conduce y evalúa procesos de negociación y control estratégico en las organizaciones, aplicando modelos, técnicas y herramientas que permitan alcanzar acuerdos efectivos, gestionar conflictos y supervisar el cumplimiento de objetivos estratégicos, asegurando la alineación con la visión institucional, la eficiencia operativa y la sostenibilidad organizacional.	NEGOCIACIÓN Y CONTROL ESTRATÉGICO	13-16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

N°	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Propone soluciones estratégicas coherentes ante casos internacionales.
2	Sustenta oportunidades estratégicas con evidencia.
3	Diseña esquemas de alineación estratégica-operativa.
4	Aplica correctamente herramientas de análisis.
5	Relaciona capacidades internas con el contexto global.
6	Identifica oportunidades y riesgos globales relevantes.
7	Aplica correctamente herramientas de diagnóstico.
8	Propone estrategias coherentes con el diagnóstico y formula objetivos claros y medibles (SMART).
9	Elabora planes de implementación claros y viables.
10	Adapta su estilo de liderazgo según el contexto.
11	Aplica modelos de cambio de manera adecuada.
12	Toma decisiones coherentes en contextos globales complejos.
13	Explica correctamente variables clave de una negociación internacional en estudios de caso.
14	Evidencia dominio de técnicas de persuasión en role-play.
15	Analiza desviaciones y propone acciones correctivas.
16	Presenta informes de evaluación con recomendaciones claras.

V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDÁCTICAS:

UNIDAD DIDÁCTICA I: FUNDAMENTOS DE LA GERENCIA GENERAL	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I: Analiza críticamente los fundamentos teóricos y prácticos de la gerencia general, integrando los procesos de planificación, organización, dirección y control, con el propósito de formular decisiones estratégicas que contribuyan al logro de los objetivos organizacionales en entornos dinámicos, considerando criterios de eficiencia, ética y sostenibilidad.					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	1	Rol del Gerente Estratégico Global <ul style="list-style-type: none"> Gerencia general en contexto internacional Campo de acción estratégica Actividad: Debate sobre empresas globales 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza funciones y responsabilidades del gerente en contextos globales. Evalúa decisiones estratégicas en mercados internacionales. Aplica herramientas de liderazgo estratégico en casos reales. 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra visión global y apertura intercultural. Asume responsabilidad en la toma de decisiones. Valora la ética y sostenibilidad empresarial. 	Motivación al inicio de cada clase Clase magistral con discusión guiada. Análisis de casos reales. Trabajo en equipo y simulaciones. Debates y reflexiones sobre la ética y eficiencia administrativa	<ul style="list-style-type: none"> Propone soluciones estratégicas coherentes ante casos internacionales. Sustenta oportunidades estratégicas con evidencia. Diseña esquemas de alineación estratégica-operativa. Aplica correctamente herramientas de análisis.
	2	Entorno empresarial y pensamiento estratégico <ul style="list-style-type: none"> Análisis del entorno (macro y micro) Introducción al pensamiento estratégico Riesgo país Actividad: Análisis de país 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica variables del entorno (PESTEL, industria, competencia). Analiza oportunidades y amenazas del contexto global. Formula diagnósticos estratégicos. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla pensamiento crítico y analítico. Muestra curiosidad por tendencias globales. Valora la anticipación y adaptación al cambio. 		
	3	Gerencia estratégica vs operacional <ul style="list-style-type: none"> Decisiones globales vs locales Diferencias y complementariedad Niveles de decisión (estratégico, táctico, operativo) Actividad: Caso de multinacional 	<ul style="list-style-type: none"> Diferencia niveles de gestión (estratégico vs operativo). Relaciona objetivos estratégicos con acciones operativas. Analiza casos de alineación organizacional. 	<ul style="list-style-type: none"> Reconoce la importancia de la planificación a largo plazo. Valora la eficiencia y coherencia organizacional. Mantiene enfoque en resultados. 		
	4	Proceso de administración estratégica <ul style="list-style-type: none"> Formulación, implementación y evaluación Misión, visión y objetivos estratégicos Evaluación: Control corto 	<ul style="list-style-type: none"> Aplica etapas del proceso estratégico (análisis, formulación, implementación y control). Diseña planes estratégicos básicos. Utiliza herramientas como FODA, matriz BCG, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra orden y disciplina en el análisis. Asume compromiso con la mejora continua. Valora la planificación como base del éxito empresarial. 		
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de Casos relativos a los temas tratados. Luego de cada sesión teórica se evaluará a los estudiantes. 		<ul style="list-style-type: none"> Entrega de casos resueltos en equipos de trabajo. Soluciones a temas propuestos con retroalimentación 		<ul style="list-style-type: none"> Asistencia puntual y participación oportuna en el desarrollo de los contenidos. 	

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II: Analiza de manera integral el entorno interno y externo de las organizaciones, utilizando herramientas y modelos de análisis estratégico, con el fin de identificar oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades que sustenten la formulación de estrategias competitivas y la toma de decisiones orientadas a la sostenibilidad y generación de valor.

SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
5	Análisis interno en empresas globales <ul style="list-style-type: none"> Recursos y capacidades globales Ventaja competitiva internacional Cadena de valor 	<ul style="list-style-type: none"> Evalúa recursos y capacidades organizacionales (cadena de valor, VRIO). Identifica ventajas competitivas en entornos internacionales. Analiza fortalezas y debilidades en función de mercados globales. 	<ul style="list-style-type: none"> Muestra objetividad en el análisis organizacional. Valora la mejora continua y la eficiencia. Actúa con responsabilidad en el manejo de información empresarial. 	Motivación al inicio de cada clase Clase magistral con discusión guiada.	<ul style="list-style-type: none"> Relaciona capacidades internas con el contexto global.
6	Análisis externo global <ul style="list-style-type: none"> Competencia Internacional Modelo de las 5 fuerzas global 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza el entorno macro (PESTEL global) - Evalúa fuerzas competitivas (modelo de las 5 fuerzas). Identifica oportunidades y amenazas en mercados internacionales. Interpreta tendencias globales (tecnológicas, económicas, políticas). 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla pensamiento crítico y visión global. Valora la anticipación estratégica. Es proactivo ante cambios del entorno. 	Análisis de casos reales. Trabajo en equipo y simulaciones. Debates y reflexiones sobre la ética y eficiencia administrativa	<ul style="list-style-type: none"> Identifica oportunidades y riesgos globales relevantes.
7	Herramientas de diagnóstico estratégico <ul style="list-style-type: none"> Matriz FODA Matriz EFI y EFE Benchmarking 	<ul style="list-style-type: none"> Aplica herramientas como FODA, matriz EFI/EFE, matriz BCG, matriz IE. Integra información interna y externa para el diagnóstico. Formula conclusiones estratégicas. 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra rigurosidad en el análisis. Mantiene orden y claridad en la información. Es crítico y reflexivo en la toma de decisiones. 		<ul style="list-style-type: none"> Aplica correctamente herramientas de diagnóstico.
8	Formulación de estrategias globales <ul style="list-style-type: none"> Estrategias corporativas, de negocio y funcionales Estrategias competitivas Estrategias de entrada (exportación, franquicia, inversión extranjera) 	<ul style="list-style-type: none"> Diseña estrategias corporativas y competitivas (expansión, internacionalización, diversificación). Selecciona estrategias según diagnóstico estratégico. Formula objetivos estratégicos medibles. 	<ul style="list-style-type: none"> Muestra creatividad e innovación estratégica. Asume responsabilidad en la toma de decisiones. Valora la sostenibilidad y ética empresarial. Tiene visión de largo plazo. 		<ul style="list-style-type: none"> Propone estrategias coherentes con el diagnóstico y formula objetivos claros y medibles (SMART).
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
<ul style="list-style-type: none"> Estudio de Casos relativos a los temas tratados. Luego de cada sesión teórica se evaluará a los estudiantes. 		<ul style="list-style-type: none"> Entrega de casos resueltos en equipos de trabajo. Soluciones a temas propuestos con retroalimentación 		<ul style="list-style-type: none"> Asistencia puntual y participación oportuna en el desarrollo de los contenidos. 	

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: Formula, implementa y evalúa estrategias organizacionales, integrando principios de dirección estratégica y liderazgo, con el propósito de guiar equipos de trabajo hacia el logro de objetivos institucionales, promoviendo la toma de decisiones efectivas, la gestión del cambio, la ética profesional y la generación de valor en entornos altamente competitivos.					
SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
9	Implementación de estrategia internacional <ul style="list-style-type: none"> Estructuras organizacionales globales Alineación estratégica Cultura organizacional 	<ul style="list-style-type: none"> Diseña estructuras organizacionales para la ejecución internacional. Asigna recursos (financieros, humanos, tecnológicos) en distintos mercados. Establece sistemas de control estratégico (Balanced Scorecard) 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra orientación a resultados. Asume responsabilidad en la ejecución. Valora la disciplina y el seguimiento. Muestra compromiso con la calidad y eficiencia. 	Motivación al inicio de cada clase Clase magistral con discusión guiada.	<ul style="list-style-type: none"> Elabora planes de implementación claros y viables. Adapta su estilo de liderazgo según el contexto. Aplica modelos de cambio de manera adecuada. Toma decisiones coherentes en contextos globales complejos.
10	Liderazgo intercultural <ul style="list-style-type: none"> Gestión de equipos multiculturales Inteligencia cultural Inteligencia emocional en la gerencia 	<ul style="list-style-type: none"> Aplica estilos de liderazgo adaptados a contextos culturales diversos. Maneja conflictos interculturales. Fomenta comunicación efectiva en entornos globales. 	<ul style="list-style-type: none"> Muestra respeto y apertura cultural. Desarrolla empatía y tolerancia. Valora la diversidad como ventaja competitiva. Actúa con ética en contextos internacionales. 	Análisis de casos reales. Trabajo en equipo y simulaciones.	
11	Gestión del cambio global <ul style="list-style-type: none"> Adaptación a mercados internacionales Innovación organizacional 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica resistencias al cambio y propone estrategias para gestionarlas. Aplica modelos de gestión del cambio (Kotter, ADKAR). Evalúa el impacto del cambio en la organización global. 	<ul style="list-style-type: none"> Muestra apertura al cambio y flexibilidad. Mantiene actitud proactiva ante la incertidumbre. Valora la innovación y mejora continua. Desarrolla resiliencia organizacional. 	Debates y reflexiones sobre la ética y eficiencia administrativa	
12	Toma de decisiones estratégicas <ul style="list-style-type: none"> Modelos de decisión Toma de decisiones en incertidumbre Pensamiento crítico 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza escenarios internacionales complejos. Evalúa riesgos y oportunidades globales. Utiliza herramientas de apoyo (análisis multicriterio, escenarios, datos). Selecciona alternativas estratégicas fundamentadas 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra pensamiento crítico y analítico. - Asume responsabilidad por las decisiones tomadas. - Actúa con ética y visión global. - Tolerancia a la incertidumbre y el riesgo. 		
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
<ul style="list-style-type: none"> Estudio de Casos relativos a los temas tratados. Luego de cada sesión teórica se evaluará a los estudiantes. 		<ul style="list-style-type: none"> Entrega de casos resueltos en equipos de trabajo. Soluciones a temas propuestos con retroalimentación 		<ul style="list-style-type: none"> Asistencia puntual y participación oportuna en el desarrollo de los contenidos. 	

UNIDAD DIDÁCTICA III: DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y LIDERAZGO

UNIDAD DIDÁCTICA IV: NEGOCIACIÓN Y CONTROL ESTRATÉGICO	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: Planifica, conduce y evalúa procesos de negociación y control estratégico en las organizaciones, aplicando modelos, técnicas y herramientas que permitan alcanzar acuerdos efectivos, gestionar conflictos y supervisar el cumplimiento de objetivos estratégicos, asegurando la alineación con la visión institucional, la eficiencia operativa y la sostenibilidad organizacional.					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	13	Fundamentos de la negociación internacional <ul style="list-style-type: none"> Tipos de negociación Estrategias y tácticas Preparación de negociaciones 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza contextos culturales, políticos y económicos en negociaciones internacionales. Identifica actores, intereses y zonas de acuerdo (ZOPA). Aplica modelos básicos de negociación (ganar-ganar, distributiva, integrativa). 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la diversidad cultural en los procesos de negociación. Muestra apertura y respeto por perspectivas internacionales. Actúa con ética y responsabilidad profesional. 	Motivación al inicio de cada clase Clase magistral con discusión guiada. Análisis de casos reales. Trabajo en equipo y simulaciones. Debates y reflexiones sobre la ética y eficiencia administrativa	<ul style="list-style-type: none"> Explica correctamente variables clave de una negociación internacional en estudios de caso. Evidencia dominio de técnicas de persuasión en role-play. Analiza desviaciones y propone acciones correctivas. Presenta informes de evaluación con recomendaciones claras.
	14	Técnicas avanzadas de negociación <ul style="list-style-type: none"> Negociación ganar-ganar Manejo de conflictos interculturales Negociación intercultural 	<ul style="list-style-type: none"> Diseña estrategias de negociación complejas. Aplica tácticas de persuasión, manejo de objeciones y resolución de conflictos. Utiliza herramientas de comunicación efectiva (verbal y no verbal). 	<ul style="list-style-type: none"> Demuestra seguridad y autocontrol en situaciones de presión. Mantiene actitud estratégica y flexible. Escucha activamente y responde con asertividad. 		
	15	Control estratégico <ul style="list-style-type: none"> Indicadores de gestión (KPIs) Balanced Scorecard Evaluación del desempeño estratégico 	<ul style="list-style-type: none"> Define indicadores clave de desempeño (KPIs) en procesos estratégicos. Monitorea resultados y desviaciones en planes estratégicos. Aplica herramientas como Balanced Scorecard. 	<ul style="list-style-type: none"> Asume responsabilidad en el seguimiento de objetivos. Es riguroso y orientado a resultados. Fomenta la mejora continua. 		
	16	Evaluación y mejora continua <ul style="list-style-type: none"> Auditoría estratégica Retroalimentación organizacional Presentación de proyectos finales 	<ul style="list-style-type: none"> Evalúa resultados estratégicos mediante métricas cuantitativas y cualitativas. Propone planes de mejora basados en análisis crítico. Implementa ciclos de mejora continua (PDCA). 	<ul style="list-style-type: none"> Muestra compromiso con la excelencia. Acepta retroalimentación constructiva. Es proactivo en la innovación y optimización de procesos. 		
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de Casos relativos a los temas tratados. Luego de cada sesión teórica se evaluará a los estudiantes. 		<ul style="list-style-type: none"> Entrega de casos resueltos en equipos de trabajo. Soluciones a temas propuestos con retroalimentación 		<ul style="list-style-type: none"> Asistencia puntual y participación oportuna en el desarrollo de los contenidos. 	

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

Se utilizarán todos los materiales y recursos requeridos de acuerdo a la naturaleza de los temas programados. Básicamente serán:

1. MEDIOS ESCRITOS

- Guías y manuales
- Casos de estudio
- Libros seleccionados
- Revistas

2. MEDIOS INFORMÁTICOS

- Kahoot
- Moodle
- Canva
- Padlet

3. MEDIOS VISUALES Y ELECTRÓNICOS

- Presentaciones interactivas
- Videos educativos
- Podcast

VII. EVALUACIÓN

La evaluación es inherente al proceso de enseñanza aprendizaje y será continua y permanente. Los criterios de evaluación son de conocimiento, de desempeño y de producto.

1. Evidencias de Conocimiento.

La evaluación será a través de pruebas escritas y orales para el análisis y autoevaluación. En cuanto al primer caso, medir la competencia a nivel interpretativo, argumentativo y propositivo, para ello debemos ver cómo identifica (describe, ejemplifica, relaciona, reconoce, explica, etc.); y la forma en que argumenta (plantea una afirmación, describe las refutaciones en contra de dicha afirmación, expone sus argumentos contra las refutaciones y llega a conclusiones) y la forma en que propone a través de establecer estrategias, valoraciones, generalizaciones, formulación de hipótesis, respuesta a situaciones, etc.

En cuanto a la autoevaluación permite que el estudiante reconozca sus debilidades y fortalezas para corregir o mejorar.

Las evaluaciones de este nivel serán de respuestas simples y otras con preguntas abiertas para su argumentación.

2. Evidencia de Desempeño.

Esta evidencia pone en acción recursos cognitivos, recursos procedimentales y recursos afectivos; todo ello en una integración que evidencia un saber hacer reflexivo; en tanto, se puede verbalizar lo que se hace, fundamentar teóricamente la práctica y evidenciar un pensamiento estratégico, dado en la observación en torno a cómo se actúa en situaciones impredecibles.

La evaluación de desempeño se evalúa ponderando cómo el estudiante aplica los procedimientos y técnicas en el desarrollo de las clases a través de su asistencia y participación asertiva.

3. Evidencias de Producto.

Están implicadas en las finalidades de la competencia, por tanto, no es simplemente la entrega del producto, sino que tiene que ver con el campo de acción y los requerimientos del contexto de aplicación.

La evaluación de producto se evidencia en la entrega oportuna de sus trabajos mensuales y el trabajo final.

Además, se tendrá en cuenta la asistencia como componente del desempeño, el 30% de inasistencia inhabilita el derecho a la evaluación.

Los promedios de las unidades didácticas se determinarán con base al siguiente cuadro:

VARIABLES	UNIDADES DIDÁCTICAS DENOMINADAS MÓDULOS	
Evaluación de Conocimiento	20 %	El ciclo académico comprende 4 Módulos
Evaluación de Producto	40 %	
Evaluación de Desempeño	40 %	

Siendo el promedio final (PF), el promedio simple de los promedios ponderados de cada módulo (PM1, PM2, PM3, PM4); calculado de la siguiente manera:

$$PF = \frac{PM1 + PM2 + PM3 + PM4}{4}$$

VIII. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS WEB

UNIDAD DIDACTICA I

Castro Ardón, J. E. (2001). El Gerente de Marca. México: Mc.Graw Hill.

D' Alessio Ipinza, F. (2008). El proceso estratégico un Enfoque de Gerencia. Mexico: Pearson.

David, F. R. (2015). Administración Estratégica. México: Pearson.

Gallardo Hernandez, J. (2012). Administracion Estrategica. Colombia: Alfa

Omega. Gutierrez Conde, J. (2013). Liderazgo por Impulsión. Madrid-España: Pirámide.

Hans, E. (2007). Eneñanzas de Peter Drucker. Edershein. México: Mc.Graw Hill.

Mochon, F. (2009). El Arte de Dirigir una Empresa. Madrid: Mc.Graw Hill.

O'Brien, James A. Morakas, George, M. (2006). Sistema de Información Gerencial. México: Mc.Graw Hill.

UNIDAD DIDACTICA II

Ohmae, K. (s.f.). La Mente del Estratega. México: Mc.Graw Hill.

Petter, M. (1997). Estrategia Competitiva. México: Mc.Graw Hill. Sallenave, J. P. (1994). La Gerencia Integral. Colombia: Norma.

Serna Gomez, H. (1994). Gerencia Estrategica. Colombia: 3R Editores.
Thompson I. Peter, Gamble, Strickblan. (2009). Administración Estratégica. México: Mc. Graw Hill. Thorne, P. L. (1993). Nuevo Gerente General. Colombia: Mc.Graw Hill.
Villajuana, C. (2003). El Tablero de Gestión Estratégica. Perú: Gráfica Zarate.S:A:C.

UNIDAD DIDACTICA III

Castro Ardón, J. E. (2001). El Gerente de Marca. México: McGraw Hill.
D' Alessio Ipinza, F. (2008). El proceso estratégico un Enfoque de Gerencia. México: Pearson. David, F. R. (2015). Administración Estratégica. México: Pearson.
Gallardo Hernández, J. (2012). Administración Estratégica. Colombia: Alfa Omega.
<https://www.postgradoutp.edu.pe/blog/a/pasos-basicos-para-tomar-decisiones-estrategicas/>
<https://gestion.pe/tecnologia/cinco-tips-decisiones-base-big-data-115114-noticia/edson.eaerle@diariogestion.com.pe>
<https://www.google.com/search?q=desarrollom+organizacional&oq=desarrollom+organizacional&aqs=chrome...69i57j0l7.8119j0j7&source>

UNIDAD DIDACTICA IV

Ohmae, K. (s.f.). La Mente del Estratega. México: Mc.Graw Hill. Petter, M. (1997). Estrategia Competitiva. México: Mc.Graw Hill. Sallenave, J. P. (1994). La Gerencia Integral. Colombia: Norma.
Serna Gomez, H. (1994). Gerencia Estrategica. Colombia: 3R Editores.
Thompson I. Peter, Gamble, Strickblan. (2009). Administración Estratégica. México: Mc. Graw Hill. Thorne, P. L. (1993). Nuevo Gerente General. Colombia: Mc.Graw Hill.
Villajuana, C. (2003). El Tablero de Gestión Estratégica. Perú: Gráfica Zarate.S:A:C.

IX. PROBLEMAS QUE EL ESTUDIANTE RESOLVERA AL FINALIZAR EL CURSO

MAGNITUD CAUSAL OBJETO DEL PROBLEMA	ACCION METRICA DE VINCULACION	CONSECUENCIA METRICA VINCULANTE DE LA ACCION
Falta de alineación entre la estrategia corporativa y las operaciones de la empresa.	Aplicación de herramientas de alineación estratégica como Balanced Scorecard y KPI estratégicos.	Mayor coherencia entre los objetivos estratégicos y los resultados operativos, evidenciado en un incremento del 15% en la eficiencia organizacional.
Dificultad en la toma de decisiones estratégicas debido a la falta de análisis del entorno competitivo.	Implementación del análisis PESTEL y las 5 fuerzas de Porter para evaluar oportunidades y amenazas.	Reducción del riesgo estratégico en un 20% y mejora en la adaptabilidad a cambios del entorno.
Deficiencias en la gestión del talento humano alineada con la estrategia de la empresa.	Desarrollo de políticas de talento basadas en competencias estratégicas y cultura organizacional.	Incremento del compromiso del personal en un 25% y reducción de la rotación de empleados clave en un 10%.
Falta de innovación en los modelos de negocio para mantener la ventaja competitiva.	Aplicación del modelo Canvas y metodologías de innovación ágil.	Crecimiento del 30% en la capacidad de generación de nuevos modelos de negocio sostenibles.
Ineficiencia en la asignación de recursos estratégicos dentro de la organización.	Uso de la Matriz BCG y análisis de retorno sobre inversión estratégica (ROI).	Optimización del 20% en la asignación de recursos y mejora del rendimiento financiero.

Huacho, febrero de 2026.



.....
Mg Tania Luz Tafur Pittman
DNU: 618 - REGUC: 13099