

Seminario virtual de especialización en

ESTRATEGIA

Aprende estrategia leyendo un clásico

***Pin Fa* “El arte de la guerra”: del campo de batalla al mundo empresarial**

JUSTIFICACIÓN:

Pin Fa es un clásico en la literatura sobre Dirección de Empresas. Es un tratado sobre el “arte” de la guerra atribuido a Sun Tzu, general chino, se cree que del siglo V a.C., en el que se recoge a modo de ensayos, y a lo largo de 13 capítulos, la filosofía que debe inspirar toda actuación en este ámbito, sustentada en principios básicos como:

La mejor victoria es la que se obtiene sin combatir

2.500 años después el texto sigue teniendo validez, en cualquier ámbito, para plantear y resolver situaciones de conflicto en la que están en juego objetivos, recursos, competidores, amenazas, oportunidades, estrategias y tácticas.

OBJETIVO:

Adquirir nociones fundamentales sobre estrategia.
Saber aplicarlo en cualquier ámbito: personal, familiar, social, laboral, profesional, empresarial, político, deportivo, etc..

METODOLOGÍA:

Se basa en la analogía entre la estrategia en el ámbito militar y la estrategia en cualquier otro ámbito, como el empresarial.

A través de **Campus Virtual**, trabajo autónomo del alumnado: cada semana se propondrá una breve lectura del texto, extractado del original (13 capítulos, **20 páginas es el total de la obra**), sobre el que se formularán varias sencillas cuestiones que permitirán establecer dicha analogía y responder, a través de Campus Virtual, a alguna pregunta planteada por el profesor.

CONTENIDO:

Los treces artículos son:

- Análisis de los factores
- Normas para acometer la guerra
- Planes de ataque
- El orden de batalla
- El uso de la fuerza
- Debilidades y fortalezas
- El combate
- Variación de tácticas
- Maniobrar
- El terreno
- Variedad de zonas de operaciones
- Atacar con fuego
- Empleo de espías

DESARROLLO:

Del 1 de octubre al 20 de diciembre de 2019, el lunes de cada semana se planteará la lectura y comentario de uno de los 13 capítulos y a lo largo de la semana se puede acceder, desde donde se quiera y cuando se quiera, para leer el texto correspondiente a esa semana y responder a las sencillas preguntas que se formulan sobre el mismo.

El lunes de la semana siguiente se propondrá el nuevo texto.

El profesor revisará las respuestas y enviará los comentarios que puedan surgir sobre las mismas, en su caso.

Para conseguir los créditos ECTS será necesario responder correctamente **al menos a 8 de 13 las preguntas** y enviar una aportación final valorativa del conjunto del Seminario.

LUGAR Y PERIODO DE IMPARTICIÓN:

Íntegramente a través de Campus Virtual, sólo se requiere tener acceso a un ordenador, portátil, teléfono o *tablet* conectado a Internet.

Del 1 de octubre al 20 de diciembre de 2019.

CALENDARIO:

- 1ª semana: Análisis de los factores
- 2ª semana: Normas para acometer la guerra
- 3ª semana: Planes de ataque
- 4ª semana: El orden de batalla
- 5ª semana: El uso de la fuerza
- 6ª semana: Debilidades y fortalezas
- 7ª semana: El combate
- 8ª semana: Variación de tácticas
- 9ª semana: Maniobrar
- 10ª semana: El terreno
- 11ª semana: Variedad de zonas de operaciones
- 12ª semana: Atacar con fuego
- 13ª semana: Empleo de espías

IDIOMA DE IMPARTICIÓN

Español-castellano (existe una versión en inglés para estudiantes ERASMUS, o para los estudiantes nacionales que quieran cursarlo)

COSTE DE LA MATRÍCULA: 35€

PERIODO DE MATRICULACIÓN:

Del 19 al 27 de Septiembre.

Estudiantes de todas las menciones de los Grados de Administración y Dirección de Empresas y Economía	Servicio de Apoyo a la Docencia o en https://cursosweb.uclm.es/index.aspx
-------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

NÚMERO DE ALUMNOS A ADMITIR:

Plazas limitadas por orden de inscripción.

CRITERIOS DE ADMISIÓN:

Ser universitario, personal o estudiante de la UCLM.
Disponibilidad de plazas vacantes.

CRÉDITOS:

Los alumnos que logren el certificado de aprovechamiento del Seminario podrán obtener **1,5 créditos ECTS** si cursan alguna mención de ADE o ECO y **1 crédito ECTS** si no cursan una mención.

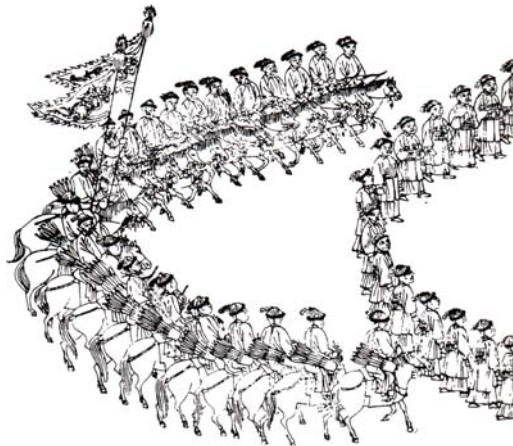
DIRECCIÓN Y ORGANIZACIÓN:

Prof. Dr. D. Juan J. Jiménez
Catedrático de Universidad

Facultad de Económicas y Empresariales
Universidad de Castilla-La Mancha

INFORMACIÓN:

<http://ftaadcee-ab.uclm.es/estudiantes-seminarios-especializacion/>



Ejemplo de texto: **CAPITULO I - Sobre la evaluación**

Sun Tzu dice: la guerra es de vital importancia para el Estado; es el dominio de la vida o de la muerte, el camino hacia la supervivencia o la pérdida del Imperio: es forzoso manejarla bien. No reflexionar seriamente sobre todo lo que le concierne es dar prueba de una culpable indiferencia en lo que respecta a la conservación o pérdida de lo que nos es más querido; y ello no debe ocurrir entre nosotros.

Hay que valorarla en términos de cinco factores fundamentales, y hacer comparaciones entre diversas condiciones de los bandos rivales, con vistas a determinar el resultado de la guerra. El primero de estos factores es la doctrina; el segundo, el tiempo; el tercero, el terreno; el cuarto, el mando; y el quinto, la disciplina.

La doctrina significa aquello que hace que el pueblo esté en armonía con su gobernante, de modo que le siga donde sea, sin temer por sus vidas ni a correr cualquier peligro. El tiempo significa el Ying y el Yang, la noche y el día, el frío y el calor, días despejados o lluviosos, y el cambio de las estaciones. El terreno implica las distancias, y hace referencia a dónde es fácil o difícil desplazarse, y si es campo abierto o lugares estrechos, y esto influencia las posibilidades de supervivencia. El mando ha de tener como cualidades: sabiduría, sinceridad, benevolencia, coraje y disciplina. Por último, la disciplina ha de ser comprendida como la organización del ejército, las graduaciones y rangos entre los oficiales, la regulación de las rutas de suministros, y la provisión de material militar al ejército.

Estos cinco factores fundamentales han de ser conocidos por cada general. Aquel que los domina, vence; aquel que no, sale derrotado. Por lo tanto, al trazar los planes, han de compararse los siguientes siete factores, valorando cada uno con el mayor cuidado:

¿Qué dirigente es más sabio y capaz?

¿Qué comandante posee el mayor talento?

¿Qué ejército obtiene ventajas de la naturaleza y el terreno?

¿En qué ejército se observan mejor las regulaciones y las instrucciones?

¿Qué tropas son más fuertes?

¿Qué ejército tiene oficiales y tropas mejor entrenadas?

¿Qué ejército administra recompensas y castigos de forma más justa?

Mediante el estudio de estos siete factores, seré capaz de adivinar cual de los dos bandos saldrá victorioso y cual será derrotado.

El general que siga mi consejo, es seguro que vencerá. Ese general ha de ser mantenido al mando. Aquel que ignore mi consejo, ciertamente será derrotado. Ese debe ser destituido.

Tras prestar atención a mi consejo y planes, el general debe crear una situación que contribuya a su cumplimiento. Por situación quiero decir que debe tomar en consideración la situación del campo, y actuar de acuerdo con lo que le es ventajoso. El arte de la guerra se basa en el engaño. Por lo tanto, cuando es capaz de atacar, ha de aparentar incapacidad; cuando las tropas se mueven, aparentar inactividad. Si está cerca del enemigo, ha de hacerle creer que está lejos; si está lejos, aparentar que se está cerca. Poner cebos para atraer al enemigo.

Golpear al enemigo cuando está desordenado. Prepararse contra él cuando está seguro en todas partes. Evitarle durante un tiempo cuando es más fuerte. Si tu oponente tiene un temperamento colérico, intenta irritarle. Si es arrogante, trata de fomentar su egoísmo.

Si las tropas enemigas se hallan bien preparadas tras una reorganización, intenta desordenarlas. Si están unidas, siembra la disensión entre sus filas. Ataca al enemigo cuando no está preparado, y aparece cuando no te espera. Estas son las claves de la victoria para el estratega.

Ahora, si las estimaciones realizadas antes de la batalla indican victoria, es porque los cálculos cuidadosamente realizados muestran que tus condiciones son más favorables que las condiciones del enemigo; si indican derrota, es porque muestran que las condiciones favorables para la batalla son menores. Con una evaluación cuidadosa, uno puede vencer; sin ella, no puede. Muchas menos oportunidades de victoria tendrá aquél que no realiza cálculos en absoluto.

Gracias a este método, se puede examinar la situación, y el resultado aparece claramente.