



MBA. MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

Director: **Bertie Benegas Lynch**

MODALIDAD
FLEX
LIVE ONLINE
PRESENCIAL

Carrera acreditada por CONEAU. Resolución Resolución Ministerial 1773 22

1° CUATRIMESTRE

Análisis económico (36 horas)

Profesores: Alberto Benegas Lynch (h) y Adrián Ravier

Fundamentos de la acción humana. Intercambio directo. Intercambio indirecto. Precios y consumo. Estructura de la producción. Formación de la tasa de interés. Determinación del precio de los factores. El funcionamiento del mercado. El papel del empresario. La empresa y su estructura. Misión de la empresa. Derechos para decidir. Normas, valores y cultura. Divulgación del conocimiento. Incentivos y motivación. Mercados internos.

Matemática y estadística para administradores (48 horas)

Profesor: Matías Larra

Probabilidades. Variables Aleatorias. Distribuciones teóricas de probabilidades. Estadística descriptiva. Inferencia estadística. Intervalos de confianza. Test de Hipótesis. Regresión y correlación. Series de tiempo. Teoría matemática del Interés. Capitalización. Actualización. Tasas de interés y descuentos. Tasas nominales y reales. Tasas efectivas y equivalentes. Rentas: anualidades y perpetuidades. Valor actual y final. Sistemas de amortización de préstamos: alemán, francés, americano, tasa directa. Evaluación de proyectos de inversión. Tasa interna de retorno. Valor actual neto. Periodo de repago.

Administración general (42 horas)

Profesores: Marcelo Barrios (Doctor en Administración de Negocios - ESEADE)

La empresa y la creación de valor. Distintos participantes en la empresa. La dirección de una empresa y la toma de decisiones. La función gerencial. Procesos racionales e interpersonales en la toma de decisiones. La toma de decisión. El plan de acción en el tiempo. Estrategia competitiva: análisis de la industria y cadena de valor. Estrategia corporativa: alianzas, integración y diversificación. Estructura organizacional: funcional, divisional y matricial. Problemática específica de las empresas Pymes.

Negociación y comunicación (18 horas)

Profesor: Daniel Pinto (Doctor en Administración de Empresas (UCA), Posgrado en Conducción de Recursos Humanos (UCA), Posgrado en Negociación (UCA))

La negociación como proceso. Los acuerdos y las alternativas. El rol de las emociones y la intuición. Los estilos de la negociación. Negociación posicional. Negociación basada en principios. Las etapas de la negociación. Negociación en equipo. Resolución de conflictos. Tipos de conflicto. Trasfondo situacional y relacional de un conflicto. Recursos e inhibidores. El proceso de comunicación.

Comunicación verbal. Sistemas de comunicación no verbal. Dimensiones de contenido y de relación.

2° CUATRIMESTRE

Recursos Humanos (30 horas)

Profesor: Guillermo Ceballos Serra (Máster en Economía y Ciencias Políticas - ESEADE. Abogado - UCA)

Gestión estratégica de los Recursos Humanos. Concepto de cultura. Tipos de cultura. El cambio cultural. Los recursos humanos dentro del Modelo de Negocios. Estilos personales. Diagnóstico del perfil. Usos e implicancias de la herramienta. El proceso de motivación. Las teorías motivacionales. El estudio de la motivación a partir de la acción humana. Remuneración y beneficios. Relaciones laborales. Sistemas de Administración por Objetivos y Sistemas de Pago Variable. Reclutamiento y Selección. Atracción de candidatos. Fuentes de reclutamiento. Capacitación. Diagnóstico de necesidades. Evaluación de desempeño.

Dirección de Marketing (30 horas)

Profesor: Alfredo Blousson (Doctor en Administración de negocios -ESEADE, Ingeniero Industrial -UBA, Magister en Marketing -UDES, con varios Posgrados en Gestión Comercial y Estratégica en los Estados Unidos)

Estrategia de comercialización. Plan Comercial y Plan de Negocios. El mercado. El producto. Tangibles e Intangibles. Estrategia de nuevos productos. Los canales de distribución. El precio. Promoción, publicidad, merchandising, RR.PP. y otras formas de comunicación. La integración de la estrategia comercial en la estrategia empresarial global. F.O.D.A. Inteligencia comercial e investigación de mercados. Segmentación y posicionamiento. Estrategias competitivas genéricas. La noción de competencia ampliada. Cadena de valor. Direcciones del crecimiento.

Información para la toma de decisiones (36 horas)

Profesores: Julio Marchione y Distefano

Criterios para la elaboración y presentación de la información contable. Normas contables. Contabilidad de costos. Sistemas de costos. Apalancamiento operativo: costos fijos, variables y punto de equilibrio. Costos para la toma de decisiones: costos diferenciales. Costos a alta y baja capacidad. Costos de productos -mercados estructurales y marginales. Análisis horizontal y vertical de los estados contables. Ratios de rentabilidad y de riesgo. Modelos de rentabilidad: margen y rotación. Apalancamiento financiero. Ciclo de conversión de caja. Gestión del capital de trabajo. Financiamiento con recursos internos y límites al crecimiento.

Elaboración de flujos de fondos del negocio y de los accionistas. El impacto de la estacionalidad en los flujos de fondos.

Taller de tesis (24 horas)

Profesor: Juan Clavin (Magíster en Administración de Negocios -ESEADE, graduado con honores) - Gerardo Daskal (Magíster en Administración de Negocios -ESEADE)

Selección del tema de estudio y determinación del objetivo. Metodologías de investigación. Investigaciones cualitativas y cuantitativas. Relevamiento de las fuentes bibliográficas. Trabajo de campo y recolección de datos. Procesamiento de datos y generación de información estadística. Análisis de la información obtenida. Estudio de casos. Estructuración del trabajo final de maestría: aspectos formales.

Ética y gobierno corporativo (24 horas)

Profesora: María Marta Preziosa

La problemática ética: ¿de qué estamos hablando? Éticas moralistas y prohibitivas. Éticas significativas. La ética y el hombre. Las motivaciones humanas. Modelo organizacional Antropológico y Humanista. Los sistemas de dirección y este modelo. Impacto estratégico en las organizaciones de los comportamientos no éticos. Ética en los Negocios – ¿Agregan valor los principios éticos en las corporaciones? Ética y sustentabilidad. Fundamentos para la reconstrucción de la ética. Las distintas actividades y capacidades directivas. La evolución del Operar al Dirigir y Gobernar. Principales tareas del Político de Empresa. Iniciativa, Dinero y Poder.

3 ° CUATRIMESTRE

Finanzas de la empresa (36 horas)

Profesor: Juan Carlos Rosiello (Doctor en Economía - ESEADE)

Los objetivos del negocio, y la necesidad del planeamiento y control. Proyecciones de los estados contables. Riesgo y costo de capital. Diversificación del riesgo. Estimación del retorno requerido al negocio (ku). El costo del capital de la deuda (kd) y de las acciones (kd). El costo promedio ponderado del capital (kwacc). El modelo de equilibrio de activos de activos financieros (CAPM).

Modelos alternativos para la estimación del costo del capital (APT, D-CAPM, otros). Estimación del costo de capital en países emergentes: el rol del riesgo país. Leverage operativo y financiero. La determinación de la estructura de financiamiento: Modigliani y Miller. Decisiones de financiamiento. Políticas de dividendos. Principales metodologías para la valuación de empresas: flujos de fondos descontados y múltiplos. El valor económico añadido (EVA). Identificación de value drivers.

Política de empresas y estrategia (30 horas)

Profesora: María Alicia Agotegaray

La empresa como organización política. Funciones y roles del gerente general. Procesos de dirección y control: modelo de negocio, límites estratégicos, sistemas interactivos, el poder y la influencia en las organizaciones. Análisis de las tareas de la dirección estratégica: desarrollo del concepto de negocio y formación de la visión para orientar a la organización, análisis de la transformación de la misión en objetivos específicos de resultado. Formulación e implementación de la estrategia. Análisis competitivo. Estrategias de diversificación y concentración de negocios. Misión y valores como factores claves de la organización.

Tecnología de la información para el Control de Gestión (36 horas)

Profesores: Oscar Moreno y Marcelo Ferrando

Análisis Marginal. Gestión presupuestaria y el Presupuesto Integral. Activity Based Costing y Activity Based Management. Análisis de nuevas tendencias en costos para la gestión y la decisión, tales como el "costo-objetivo", los "Costos Kaizen", la teoría de las restricciones y la contabilidad del throughput, el "Backflush accounting" y los sistemas "Material only costing". Análisis de los componentes del "Tablero de Comando". Estudio de los distintos modelos. La gestión sobre indicadores agregados. Sistemas de información para la toma de decisiones: transaccionales, de información gerencial, de apoyo al planeamiento y el control. Arquitectura y modalidades de procesamiento. Estructura y administración de datos. Técnicas de procesamiento en línea y tiempo real (OLRT). Tecnologías emergentes. Gestión de los recursos informáticos. El conocimiento y la información como recursos estratégicos. Integración de sistemas en plataformas comunes con proveedores y canales de distribución. Outsourcing e integración vertical y horizontal.

Liderazgo y trabajo en equipo (24 horas)

Profesor: Pablo Madrid

Concepto de liderazgo. Relación con el rol del administrador. Perspectivas sobre liderazgo. Rasgos. Estilos. Liderazgo y poder. Liderazgo Situacional. Aplicación práctica del modelo. El modelo de liderazgo integral de Bolman y Deal. La coordinación como rol fundamental del líder. Proceso de formación de un equipo de trabajo. Disfunciones habituales en los equipos. Generación de confianza. Compromiso. Objetivos individuales y objetivos del equipo.

4 ° CUATRIMESTRE

Operaciones (30 horas)

Profesor: Daniel Pascual

Operaciones y Proyectos. Definición de estrategia de operaciones y técnicas de gestión para empresas manufactureras y de servicios. Integración de cadenas de abastecimiento complejas incluyendo conceptos de manufactura global, producción Justo a Tiempo y técnicas modernas de operación logística y transporte. Conceptos de Gestión Total de Calidad. Proyección de la demanda y su vinculación con los diferentes métodos de planificación y control de producción. Jerarquía tradicional de planificación de la producción. Dirección de Proyectos.

Marketing digital e innovación (30 horas)

Profesor: Belén Molinari

Marketing digital. Social Media. Mobile marketing. Community management. CRM. Cómo hacer negocios en el mundo digital. El proceso de innovación. Anomalías y soluciones. Generación de ideas. Evaluación de soluciones. Distintos modelos de innovación. Herramientas para la aplicación práctica de las ideas: gestión de los detalles, contagio organizacional, aprendizaje y capacidad crítica.

Finanzas corporativas y valuación de empresas (30 horas)

Profesor: Florencia Roca

Administración de cartera. Construcción de políticas de inversión. La gestión integral del riesgo como un enfoque estratégico y de cobertura. Identificación de riesgos operativos, de mercado y crediticios. Medidas de para evaluar riesgos. Value at Risk (VAR). Productos financieros derivados: futuros, forwards,

opciones, swaps y REPOS (contratos de re-compra). Valuación de empresas por flujos de fondos descontados. APV (Adjusted Present Value) vs WACC (Weighthed Average Cost of Capital). Valuación de activos intangibles. El valor del control de negocio y la liquidez de las acciones. Valuación de empresas en situaciones de insolvencia financiera. Valuación de start ups. Ajustes para valorizar activos en mercados emergentes.

Crecimiento económico (30 horas)

Profesor: Javier Milei

Teoría del Valor y del Precio. Teoría de la empresa. La función empresarial. Moneda y banca. Las causas de las crisis económicas. El comercio internacional. Gasto Público: análisis y financiamiento. Las políticas cambiarias y ajustes del sector externo según el modelo cambiario. Indicadores de actividad, cuantitativos y cualitativos. Ahorro-Inversión-Financiamiento, formas de financiamiento; el endeudamiento y el servicio de la deuda. Indicadores monetarios: definición de dinero; oferta y demanda; principales fuentes de expansión; creación primaria y secundaria. Demanda de base monetaria.

Simulación de decisiones (24 horas)

Profesor: Alfredo Blousson (Doctor en Administración de negocios -ESEADE, Ingeniero Industrial -UBA, Magister en Marketing -UDES, con varios Posgrados en Gestión Comercial y Estratégica en los Estados Unidos)

Taller de simulación de decisiones utilizando multiples variantes y operado en un software diseñado ad hoc.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN

- Entrevista académica personal
- Formulario de Inscripción
- CV actualizado con foto
- Fotocopia del DNI
- Fotocopia del Título Universitario
- Fotocopia del certificado analítico de materias
- Abonar la Matrícula
- Test de Lógica

DURACIÓN Y MODALIDAD

INICIA: Marzo y Agosto

MODALIDAD: dos días presencial y un día online

DURACIÓN: 2 años

LUGAR: Uriarte 2472, Palermo

VACANTES: 25 profesionales por clase

