

MBA online

Maestría en
Dirección de Empresas

La oportunidad de lograrlo en UADE Business School

Una experiencia de aprendizaje online única en América Latina que satisface las más altas exigencias con moderna tecnología de educación a distancia, ahora disponible en la Escuela de Negocios de la Fundación UADE.



Un programa a tu medida

Te doy la bienvenida al MBA Online de UADE Business School. Iniciarás un camino de enriquecimiento y transformación personal y profesional que te entrenará para que puedas aprovechar tus oportunidades y potenciar tu futuro.

Nuestro programa es único en América Latina; encontrarás en él todas las herramientas, conocimientos y prácticas de negocios necesarias para lograr un alto impacto en tu carrera directiva y empresarial.

La tecnología online de la Fundación UADE te convertirá en el protagonista del proceso de enseñanza-aprendizaje, en el que tendrás el control de dónde y cuándo estudiar. Nuestros profesores tienen amplia experiencia en educación de ejecutivos y profesionales con responsabilidades empresariales y te acompañarán en tu desarrollo a lo largo de todo el programa.

Estamos comprometidos con tu desempeño y tus metas profesionales. Podés contar con nosotros para obtener los máximos beneficios del MBA Online de UADE Business School.

Esperamos que puedas sumarte a este desafiante programa.

Carlos Sicurello, MBA
Director del MBA Online



Para qué
el MBA Online

Razones
para hacer el MBA

Por qué
en UADE Business School

Beneficios
para la empresa

Formato
& estructura

Plan
de estudios

Cuerpo
docente





Para qué el MBA Online

El Programa MBA Online

te transforma

Es un camino de

**enriquecimiento
personal y profesional**

Te prepara para

potenciar tu futuro

Constituye una experiencia única que

**te convierte
en el protagonista**

Cuerpo docente comprometido

con tu proceso de aprendizaje

Alto

**impacto personal,
organizacional y social**

Para qué el MBA Online

Diferentes miradas en un mismo programa

El MBA Online es un exigente proceso de entrenamiento, en el que podrás entender los mecanismos de toma de decisiones, competencias directivas, factores clave de éxitos y prácticas de negocios emergentes desde diferentes perspectivas. Esto posibilita ofrecerte un programa integral, potente y flexible con todo lo que necesitas para lograr un alto impacto en tu carrera empresarial y directiva.



Te enseñamos a gestionar desde los siguientes puntos de vista:

Empresario

El accionista de la empresa

Gerente General

El Número 1 de la organización

Gerente

El líder de equipos de trabajo

Experto

Sin gente a cargo, tiene alto aporte de valor

Emprendedor

El creador de la empresa



Razones

para hacer el MBA

Durante tu proceso de formación directiva y empresarial, desarrollarás los siguientes valores y competencias

TRABAJO EN EQUIPO

ORIENTACIÓN AL NEGOCIO

PROACTIVIDAD

FLEXIBILIDAD

EJECUCIÓN

LIDERAZGO

ACTUALIZACIÓN

MADUREZ EMOCIONAL

INTEGRACIÓN

ESPÍRITU EMPRENDEDOR



Por qué

en UADE Business School





Por qué

en UADE Business School

Casos de estudios

Perfil de profesores

Acreditaciones de calidad

Plan de negocios

Coaching y mentoring

Tecnología e innovación

Modelo de gestión único

Por qué

en UADE Business School

1

Casos de estudio

Un método de aprendizaje orientado a la experiencia y acción. Te enfrentarás a casos reales de alta dirección que te situarán en el centro de la toma de decisiones, simulando experiencias críticas.



ETAPAS DEL MÉTODO DEL CASO

Análisis individual del caso

El participante se enfrenta al análisis de una situación real de negocio; realiza un estudio profundo de la situación, y define los problemas y oportunidades.

Trabajo de análisis en equipo

Discusión de casos en grupos, en el que contrastan diferentes opiniones, visiones y formas de resolverlos.

Sesiones generales de aprendizaje

Sesiones con rigor metodológico dirigidas por el profesor de UADE Business School.
Orientación a posibles soluciones y a sus consecuencias.

Por qué

en UADE Business School

Perfil del cuerpo docente

Nuestros profesores tienen el perfil para lograr el máximo beneficio de un Programa MBA: docencia, consultoría y práctica directiva y empresarial.



Son capaces de detectar lo que la empresa y cada uno de sus componentes necesitan, y traducirlo en una experiencia de aprendizaje óptima para directivos.

Experiencia en Programas MBA Online

Comprometidos con la experiencia del alumno

Balance entre docencia y práctica directiva

Por qué

en UADE Business School

Certificaciones de calidad

La Fundación UADE cuenta con la autorización para emitir títulos oficiales, aprobados por la CONEAU.



Con el fin de mantener un plan de estudios con relevancia y actualidad, y mejorar nuestra capacidad de servir a los estudiantes y a la sociedad con educación directiva de calidad, UADE Business School cuenta con la certificación de la Accreditation Council for Business Schools and Programs, institución líder y de gran prestigio internacional.



Por qué

en UADE Business School

Tu proyecto de empresa es tu Trabajo Final

Desarrollarás un plan de negocios como Trabajo Final del MBA Online. Será una excelente oportunidad para vincular lo aprendido en el programa con tu realidad profesional y de la empresa donde trabajás. Con la asistencia de un Director de Trabajo Final, crearás valor y demostrarás todo el potencial que has desarrollado con el MBA Online.

Trabajo Final vinculado a tu realidad

Asistencia de un Director de Trabajo Final

Seguimiento para aumentar tu potencial

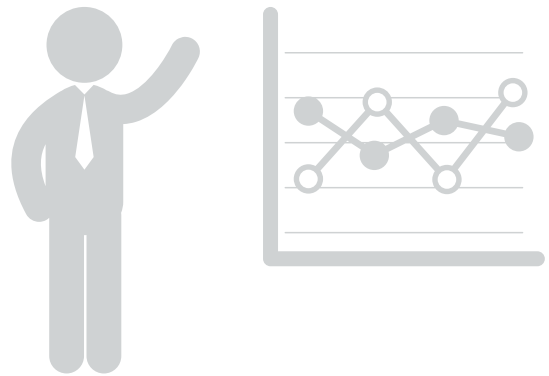


Por qué

en UADE Business School

Coaching y Mentoring

Mediante un plan de trabajo estructurado basado en un marco conceptual riguroso, prácticas de transferencia al puesto de trabajo y sesiones de tutorías, desarrollarás tu plan personal:



ETAPA 1
Reflexión hacia adentro
Quién soy y qué quiero

ETAPA 2
Reflexión hacia afuera
Cómo me ven los demás

ETAPA 3
Reflexión hacia adelante
Cuáles son mis metas

Las organizaciones de hoy y el contexto de negocios altamente competitivo te exigen que gestiones tu crecimiento y tu plan de desarrollo.
Para ello, debes conocer tus oportunidades y desafíos profesionales.

Por qué

en UADE Business School

6

Tecnología e innovación

El MBA Online de UADE Business School es un auténtico **foro de intercambio y debate de conocimientos** entre profesionales de distintos sectores y empresas.

SOPORTE
PERMANENTE

Clases online
UADE
CONNECT

DEBATES
GRUPALES
ONLINE

Hemos desarrollado un ámbito de aprendizaje online, a través de nuestra Plataforma Virtual Moodle, actividades online con UADE Connect y Aula Inteligente Virtual, donde podrás ampliar la visión de la dirección de empresas con la última tecnología disponible.

Clases multimedia
AULAS
INTELIGENTES

Clases offline
PLATAFORMA
MOODLE

Por qué

en UADE Business School

¿Cómo estás gestionando?

A lo largo del programa, realizarás un diagnóstico de tu propia gestión en distintos niveles: puesto de trabajo, área donde te desempeñas y organización. La enseñanza del modelo de gestión UADE es un aspecto central del MBA Online.

Este es otro de los rasgos diferenciales del programa: la capacidad de gestión —“saber qué hacer y cómo hacerlo”— es una de las competencias que desarrollarás a lo largo del MBA.

Modelo
de Gestión
UADE Business School

Saber
qué hacer
y cómo hacerlo

Tu plan
de mejora
en la gestión



Beneficios

para tu empresa

MEJORA DE LA
PRODUCTIVIDAD

RETENCIÓN Y
DESARROLLO DEL
TALENTO

LIDERAZGO EN EL CAMBIO
ORGANIZACIONAL

IMPULSO DEL ESPÍRITU
EMPRENDEDOR

GESTIÓN DE
EQUIPOS DE ALTO
DESEMPEÑO EN
ENTORNOS
VIRTUALES

BÚSQUEDA DE
OPORTUNIDADES
GLOBALES



Único en América Latina

PROGRAMA BLENDED

MODELO ÚNICO DE GESTIÓN

PLAN DE DESARROLLO

PLAN DE NEGOCIOS PROPIO

TECNOLOGÍA DE ENSEÑANZA ONLINE

VANGUARDISTA EN PRÁCTICAS DE NEGOCIOS



Plan de estudios del MBA Online



MBA online



**Clases
presenciales
Campus
Costa
Argentina**





Formato & estructura

1.º año

1.º cuatrimestre
clases virtuales
online / offline

CLASE
PRESENCIAL
PINAMAR*
1

CLASE
PRESENCIAL
**RECOLETA,
CABA**
2

2.º cuatrimestre
clases virtuales
online / offline

CLASE
PRESENCIAL
PINAMAR*
3

2.º año

3.º cuatrimestre
clases virtuales
online / offline

CLASE
PRESENCIAL
RECOLETA, CABA
4

4.º cuatrimestre
clases virtuales
online / offline

CLASE
PRESENCIAL
PINAMAR*
5

Módulos presenciales

20 horas de trabajo intenso

Integración de equipos

Definición del plan de trabajo

Introducción a las materias

Trabajo en equipos

Exámenes de materias

*traslado Buenos Aires Pinamar IV y hospedaje a cargo de UADE

Materias transversales virtuales online / offline
Diagnóstico de Gestión - Autodesarrollo - Plan de negocios

Plan de estudios

del MBA Online

Un programa pensado
para tu crecimiento

1.º año

1.º cuatrimestre

Introducción a la Gestión
Decisiones de Negocios
Administración y Contabilidad
Finanzas

2.º cuatrimestre

Comercialización
Operaciones y Supply Chain
Sistemas
Recursos Humanos
Taller de trabajo Final

Examen
Integrador I

2.º año

1.º cuatrimestre

Plan de Negocios
Liderazgo
Planeamiento Estratégico
Gestión Institucional

2.º cuatrimestre

Dirección General
Negociación
Electivas I - II - III - IV

Examen
Integrador II

Materias transversales virtuales online / offline
Diagnóstico de Gestión - Autodesarrollo - Plan de negocios

Materias Electivas

- Inversiones Financieras
- Business Intelligence
- Comercio Internacional
- Derivados Financieros
- Economía y Toma de Decisiones
- Gestión Internacional de RR.HH
- Identidad Corporativa
- Investigación de Mercados

Contenidos

Primer año

Introducción a la Gestión

Concepto de gestión. Niveles de gestión en una empresa: emprendedor, dirección general, jefaturas, posiciones sin mando. Gestión como proceso y como resultado. Efectividad y legitimidad. Gestión estratégica (fin, contexto, plan) y gestión operativa (programas, tableros de control, procedimientos, control de gestión, procesos de mejora). Gestión habitual y de proyectos. La gestión del desempeño. Visión integral de la performance. Gestión y conducción. Gestión y cambio. Gestión y contexto: evolución en los últimos años y proyección a futuro. Análisis diagnóstico de un área funcional de una empresa y diseño de un plan de ajuste estratégico y operativo.

Decisiones de Negocios

Análisis de problemas y toma de decisiones: identificación de los hechos relevantes; definición del problema; causas y consecuencias visibles; cursos posibles de acción y criterios para seleccionar la mejor alternativa; la toma de decisión; el plan de acción en el tiempo. Racionalidad y emocionalidad en el proceso de toma de decisiones a nivel individual y grupal. La fundamentación numérica: definición del universo, unidades de observación, variables e indicadores y muestra; recopilación y tabulación de información; aplicación de técnicas estadísticas según la problemática. Estadística básica: medidas de tendencia central; correlaciones y regresiones; probabilidad y marco de incertidumbre. El análisis de casos como estrategia para el desarrollo de las competencias grupales de toma de decisiones. Resolución de problemas de gestión.

Administración y Contabilidad

La gestión de administración: contribución a la empresa; procesos; organización según negocio, producto, mercado, moneda de las operaciones y nivel de globalización. Contabilidad de costos: costos patrimoniales y costos para el control. La gestión de costos como responsabilidad del manager. Contabilidad por lo devengado; análisis de los estados contables; diagnóstico económico, financiero y ratios. Contabilidad por lo percibido. Actividades operativas, financieras y de inversión. Impacto de la internacionalización. Legitimidad de la gestión contable. Elaboración e interpretación del tablero de control. Diagnóstico económico de una empresa a partir de sus balances. Control de costos de un sector.

Finanzas

La gestión de finanzas: contribución a la empresa; procesos; organización según negocio, producto, mercado, moneda de las operaciones, y nivel de globalización. Proyecciones financieras. Gestión del flujo de fondos, estimación de necesidades operativas, fondo de maniobra. Decisiones de alocaión del capital y formas de financiación. Financiación de proyectos: planeamiento financiero; opciones y fuentes de financiación; control de performance; aspectos impositivos. Valuación de empresas. Impacto de la internacionalización. Legitimidad de la gestión financiera. Elaboración e interpretación del tablero de control. Análisis de necesidades financieras de una empresa: diseño de un tablero de diagnóstico financiero. Toma de decisiones sobre fuentes alternativas de financiamiento.

Contenidos

Taller de Trabajo Final

Criterios y pautas para la elaboración del Trabajo Final: definición de objetivos; diseño metodológico; marco teórico del tema de estudio; obtención de información; elaboración de conclusiones; redacción y presentación del trabajo. Aplicación de estos criterios a las investigaciones e informes en la problemática de gestión en las empresas.

Comercialización

La gestión comercial: contribución a la empresa: procesos; organización según producto, mercado, y nivel de globalización. El marketing: valor, calidad y satisfacción del consumidor; la investigación de mercado; segmentación de mercados y productos; marketing táctico; decisiones sobre producto y precios. Plan comercial. Definición de los canales de distribución según la estructura del mercado. Franquicias. Decisiones de comunicación. Gestión de la fuerza de ventas. Negociación y comunicación con el cliente. Virtualización de la gestión de ventas: redes, e-commerce y social media. Impacto de la internacionalización. Legitimidad de la gestión comercial. Elaboración e interpretación del tablero de control. Diseño de la alineación de los diferentes sectores de una empresa de acuerdo con la estrategia de ventas.

Operaciones, Tecnología y Supply Chain

La gestión de operaciones, la tecnología y supply chain: contribución a la empresa; procesos; organización según tipo negocio, producto, mercado, y nivel de globalización. Operaciones: estrategia de operaciones; diseño y análisis de procesos; selección y actualización de la tecnología; planificación operacional y comercial; programación, control y sistemas de producción. Diseño y análisis de procesos: herramientas de mapeo, capacidad, cumplimiento, paradas y tiempos muertos, productividad, eficiencia y niveles de actividad, cuellos de botella. La gestión de calidad en operaciones. La gestión de mantenimiento. La gestión de ingeniería industrial. Excelencia operacional. Supply chain: cadena de valor con clientes y proveedores. Estrategia logística. Estrategias de aprovisionamiento y distribución. Gestión de stocks: políticas, modelos estadísticos. Gestión de almacenes. Gestión de transporte. Impacto de la internacionalización. Legitimidad de la gestión de operaciones: responsabilidad ambiental y salud del personal. Elaboración e interpretación del tablero de control. Diagnóstico de las causas de los problemas de cumplimiento, productividad y calidad en las operaciones de una empresa real.

Sistemas

La gestión de sistemas: contribución a la empresa; procesos; organización según negocio, producto, mercado, y nivel de globalización. Las tecnologías de la información como generadoras de ventajas competitivas para el negocio; responsabilidad conjunta de especialistas y usuarios; gestión de la demanda y de oportunidades. Plan de sistemas. Diseño de procesos y gestión de la información. Gestión de las tecnologías de la información y de sistemas: selección de sistemas; proyectos y planificación de tecnologías de la información. Tercerización. Relación entre procesos, tecnología y sistemas. Redes e impacto de la tecnología virtual en las áreas principales del negocio, en el trabajo y en los vínculos con los actores externos. La legitimidad de la gestión de sistemas. Elaboración e interpretación del tablero de control. Elaboración de planes de sistemas para áreas de una empresa real.



Contenidos

Recursos Humanos

La gestión de recursos humanos: contribución a la empresa; procesos; organización según negocio, producto, mercado, marco sindical y nivel de globalización. Gestión del manager y del área de recursos humanos. La organización humana como ventaja competitiva. La contribución laboral al negocio (personal como recurso) y la creación de un contexto laboral humano (personal como persona). Conflicto y negociación; el personal y las otras personas de la organización; la cuestión sindical. Herramientas de la gestión de recursos humanos: rol del manager; políticas de recursos humanos; procesos informales; manejo del cambio. Impacto de la evolución del contexto del negocio, la tecnología y el perfil sociocultural del personal en la gestión de recursos humanos. Principales problemáticas en la actualidad; impacto de la internacionalización. Elaboración e interpretación del tablero de control. Elaboración de un diagnóstico y plan de trabajo para la gestión de recursos humanos en una empresa o sector relevante real.

Segundo año

Plan de Negocios

El espíritu emprendedor en la empresa: generación de valor desde la propia función y en la creación de nuevas empresas o negocios. Costos para la toma de decisiones: costos diferenciales e inalterados; decisiones de precio y producto; situaciones complejas: tercerizaciones; baja y alta capacidad; costo de oportunidad, costo hundido y beneficio diferencial; mercados y productos marginales y estructurales. Gestión de proyectos de mejora en la propia gestión: identificación de áreas de mejora; presentación de la propuesta; programación del proyecto. El rol emprendedor: identificación y desarrollo de oportunidades de negocios; el plan del negocio: dimensión económica, productiva, de marketing, comercial y financiera; claves de éxito y fracasos; valuación de los emprendimientos; fuentes de financiación. Impacto de la dimensión internacional. Creatividad y visión de negocio: técnicas de creatividad, condiciones para la creatividad individual y grupal. Diseño del plan de negocios de una nueva empresa o de un nuevo negocio en una empresa real. Definición y diseño de proyectos para implementar mejoras de gestión en empresas reales.

Liderazgo

El liderazgo como capacidad de influencia en la conducta de los otros. Liderazgo hacia la organización, los pares, el mercado y los colaboradores. Perfil del líder hoy: las competencias comunicacionales como base del liderazgo; las conversaciones importantes; el líder y la actitud; la visión del líder; gerencia y liderazgo; liderazgo situacional; la Inteligencia emocional; la capacidad de adaptación; la confianza y el control; liderazgo y servicio; el reconocimiento de los logros. Impacto de la globalización. Análisis de líderes. Identificación y elaboración de un plan de desarrollo de las propias competencias de liderazgo.

Contenidos

Planeamiento Estratégico

El proceso de planeamiento: incertidumbre, información y cambio; variables macro; tendencias pesadas; prognosis y perspectiva. Escenarios: tipos y bases para su definición; grupo de expertos (método Delphi); matriz de análisis estructural; cuadro de impacto de variables; estrategias de los actores; verificación y aprobación de tendencias; redacción final; actualización. Casos relevantes mundiales, regionales y nacionales. La gestión de planeamiento: contribución a la empresa; procesos; organización según tipo de producto y mercado, y nivel de globalización. Estrategia de empresa: formulación; análisis de la industria y cadena de valor; competencias centrales; actividades y recursos; integración vertical y horizontal; diversificación; alianzas estratégicas; creación de ventajas competitivas; dinámica competitiva; flexibilidad y compromiso estratégico. Planeamiento comercial. Planeamiento económico financiero. Planeamiento tecnológico. Estrategia, organización, estructura y cultura. El planeamiento en un contexto global. La legitimidad de la gestión de planeamiento. Elaboración e interpretación del tablero de control. Diseño del plan estratégico de una empresa o sector relevante.

Gestión Institucional

La gestión institucional: contribución a la empresa; procesos; organización según negocio, posicionamiento en el mercado y nivel de globalización. Agenda institucional: relaciones con accionistas, mercado, comunidad, instituciones, sindicatos, competidores, cámaras y Gobierno. Comunicaciones corporativas externas e internas; relaciones con los medios de comunicación masiva. Situaciones especiales: empresas familiares y empresas públicas; responsabilidad social y solidaridad social; situaciones de cambio y de crisis. Impacto de la internacionalización. La legitimidad de la gestión institucional: responsabilidad social y solidaridad social. Elaboración de la agenda de la gestión institucional de una empresa.

Dirección General

La empresa como organización política. Introducción al derecho societario: dirección general, funciones y roles; órganos de gobierno en distintos tipos de empresas: boards y consejos de administración. Procesos de dirección y control: modelo de negocio, límites estratégicos, sistemas interactivos, el poder y la influencia en las organizaciones. Control preventivo por personas, por acciones y por resultados; centros de responsabilidad financiera; sistemas de incentivos por resultados. Gobernanza, estrategia, estructura y cultura organizacional; misión y valores como factores claves de la organización. La calidad como gestión a nivel empresa. Auditoría y contención del dolo. El impacto de la regionalización y globalización. Las empresas familiares. Legitimidad en la gestión de la empresa: manejo del dinero y los mercados; responsabilidades legales de directores y managers. Tableros de control y cuadro de mando integral (balanced scorecard) a nivel empresa sobre los resultados y procesos claves del negocio. Simuladores de negocio y práctica de dirección general. Análisis de las fortalezas y oportunidades de integración general de los sectores de una empresa real.

Negociación

El conflicto en las empresas: dimensión interpersonal y estructural entre los actores sociales. Teoría del conflicto: nacimiento, actores, elementos y ciclos; formas de abordaje. La negociación: estrategia, estilos y errores comunes; la Escuela de Harvard; enfoque situacional y relacional; el proceso de la negociación. Competencias base de la negociación; impacto de la dimensión global e intercultural. Análisis del propio estilo y perfil. Diseño, análisis y evaluación de negociaciones reales.

Cuerpo Docente

Carlos Sicurello

Profesor de Liderazgo en UADE Business School.
Director de UADE Business School.
Director del MBA modalidad Online y Presencial.
Máster en Administración de Empresas por ESADE, Barcelona, España.
Faculty Development Program por SDA Bocconi (Italia), USW in Schloss Gracht (Alemania), Esc Lyon (Francia) y ESADE Business School (España).
Licenciado en Comercio Internacional por la Fundación UADE.
Fue Director del Departamento de Comercialización de UADE.
Autor de Dirección de Marketing, Ed. MCGRAW-HILL. SICURELLO, C., GALUCCI, C., LAMBIN, J.J. (2009).

Alfredo Blousson

Profesor de Comercialización en UADE Business School.
Chairman y consultor de empresas en Vistage
Director de Dpto. y miembro del doctorado en ESEADE.
Doctor en Administración por ESEADE.
Magister en Marketing por Universidad de San Andrés.
Ingeniero Industrial por la Universidad de Buenos Aires.
Fue Director Comercial en J. Llorente & CIA.

Daniel Esteban

Profesor de Planeamiento Estratégico en UADE Business School.
Miembro del Comité Académico del MBA modalidad Online.
Coordinador del Departamento Alumnos de UADE Business School.
Doctorado en Ciencia Política por Universidad del Salvador.
Lic. en Ciencia Política por la Universidad Católica de Córdoba.
Oficial del Estado Mayor del Ejército Argentino.

Raúl Etchevers

Profesor de Costos y Sistemas de Control Directivo en UADE Business School.
Miembro de la Comisión Académica de Estudios sobre Tecnología de la Información.
Director y Socio de Quality Systems.
Máster en Dirección de Empresas por la Universidad Austral.
Contador Público por la Universidad Nacional de Rosario.
Lic. en Ingeniería de Sistemas por la Universidad de Buenos Aires.
Fue Contador Inspector en el Banco de la Nación Argentina.
Investigador y co-autor del caso de estudio "INTERSOFT S.A.", desarrollado para los programas MBA Ejecutivo e Intensivo y para el Seminario conjunto de HARVARD, IESE y IAE.

Pablo Fernández

Profesor de Gestión de Tecnología y Sistemas en UADE Business School.
Coordinador del MBA modalidad Online.
MBA por la UCEMA.
Ing. Civil por la Universidad de Buenos Aires.
Programa Managing the Information Resource en UCLA. (University of California at Los Angeles, CA, USA).
Fue seleccionado por Beijing Institute of Technology para dictar la material "Management Information Systems" del MBA, Beijing, China.
Fue CIO/gerente de Sistemas en Wal-Mart Argentina, Cencosud, Monsanto y Brightstar.
Reengineering at Strong Memorial Hospital: A Methodological Approach, NY, USA. BROWN, R., BRYAN, S., FERNÁNDEZ, P., VITURRO, G. (1996),

Cuerpo Docente

Verónica Dobronich

Profesora de Recursos Humanos en UADE Business School.
Master in Human Resources Management, University at Albany, State University of New York.
Lic. en Relaciones Industriales por la Fundación UADE.
Auditor Interno ISO 9001:2000, Center Int. Standars & Quality, Atlanta, Georgia.
Es Gerente de Capital Humano en CADI (Compañía Argentina de Desarrollo e Inversiones).
Autora de Búsqueda y Selección de los Recursos Humanos, Ed. Valletta. DOBRONICH, V. (2012),

Ana María Mass

Profesora de Recursos Humanos en UADE Business School.
Decana fundadora de UADE Virtual.
Doctorado en Educación por Universidad de San Andrés.
Master en Educación (Administración, Planeamiento y Política Social) por Harvard University, USA.
Master en Letras por Universidad de Lieden, Países Bajos.
Lic. en Letras por Universidad de Buenos Aires.
Fue Directora fundadora de UADE Senior- Posgrado y Executive Education.

Hernán Mojoli Cuello

Profesor de Recursos Humanos en UADE Business School.
Miembro del Comité Académico de la Maestría en Dirección de Recursos Humanos.
Coordinador de Posgrado y Maestría en Dirección de Recursos Humanos en Fundación UADE.
Magister en Dirección Comercial y Marketing por la Fundación UADE.
Lic. en Relaciones del Trabajo por la Universidad de Buenos Aires.
Es consultor Comercial y de Marketing
Es consultor en Supervielle Seguros S.A.

Daniela Guerrero

Profesora de Taller de Trabajo Final en UADE Business School.
Magister en Dirección de Comunicaciones Institucionales por la Fundación UADE.
Fue Vicepresidente Ejecutiva en la Asociación de Docentes Graduados en Relaciones Públicas.

Mariano Mora

Profesor de Operaciones y Logística en UADE Business School.
Consultor en el campo de las Operaciones y Logística.
Master in Business Administration por la Fundación UADE.
Ingeniero Industrial por la Universidad de Buenos Aires.
Fue Gerente Industrial en Paruolo – Briantino S.A.

Daniel Mercado

Profesor de Integración de la Empresa en UADE Business School.
Miembro del Comité Académico de Maestrías.
Coach Estratégico y Consultor en Extratégico.
Coordinador de Maestría en Dirección Comercial.
Doctorando en Cs. Económicas UNLaM
Magister en Estrategia y Geopolítica por UNDEF.
Lic. en Marketing por CAECE.
Fue Regional Business Manager en Hewlett-Packard Argentina / Compaq Argentina.

Néstor Bruno

Profesor de Contabilidad Financiera en UADE Business School.
Gerente de Telecom Argentina S.A.
Doctorado en Economía por UCEMA.
Magister en Economía por UCEMA.
Magister en Administración de Empresas por la Universidad de Belgrano.
Contador Público Nacional por la UNLPam.
Fue Consultor Financiero en PwC Argentina.

Martín Leal

Profesor de Finanzas Operativas en UADE Business School.
Miembro del Comité Académico de la Maestría en Dirección de Finanzas y Control.
Analista de Negocios en Siemens Argentina.
Analista de Research Offshore en LGT.
Analista de Finanzas en Nokia Siemens Networks Argentina.
Doctorado en Finanzas por CEMA.
Maestría en Finanzas por CEMA.
Lic. en Economía por la Universidad de Buenos Aires.
Premio por Mejor Desempeño Mundial en Finanzas Estructuradas
Proyecto Faena Hotel & Universe.

Cuerpo Docente

Miguel Punte

Profesor de Introducción a la Gestión en UADE Business School.
Vicedirector y Miembro del Comité Académico del MBA modalidad Online.

En sus más de 40 años de trayectoria, ocupó posiciones ejecutivas en la Organización de Techint como Gerente de Recursos Humanos, Director de Personal y como Director de Personal de Ternium a nivel global.

Damián Martínez

Profesor de Taller de Trabajo Final en UADE Business School.
Miembro del Comité Académico del MBA modalidad Online.
MBA por la Universidad de Belgrano.

Posgrado en Management & Business Planning por Fundación UADE.

Ing. Agrónomo por la Universidad de Buenos Aires.

Fue Gerente de Agroindustria en Malteurop Argentina S.A.

Amplia experiencia en manejo de Políticas Institucionales.

Actividades de consultoría y apoyo técnico a emprendimientos agroindustriales y programas de desarrollo agro comercial en Europa Oriental, Occidental, Escandinavia y Norte de África

Jorge Washington Barrientos

Profesor de Plan de Negocios del MBA Modalidad Online.
Doctorando en Administración de Empresas por la Universidad de Buenos Aires.

Máster Ejecutivo en Administración de Empresas por la Universidad de São Paulo.

Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Buenos Aires.

Consultor en estrategia, organización y gestión del cambio.

Bernardo Bárcena

Profesor de Negociación del MBA Modalidad Online.

Doctorando en Administración de Empresas por la Universidad Católica Argentina.

Master in Business Administration por la Universidad Católica Argentina.

Licenciado en Administración por la Universidad de Buenos Aires.

Andrea Barbaro

Profesora de Investigación de Mercados en UADE Business school.
Doctorando en Economía de la Universidad Nacional de La Matanza.
Postgrado de Actualización en Psicología, Marketing y Opinión Pública – UBA.

Ingeniera en Organización de empresas - UADE

Participó en proyectos de Investigación de INSOD – UADE.

Fue parte del área de Gestión de posgrado de la Secretaría de Investigación e Innovación Socio productiva de la Universidad Nacional de Avellaneda.

Solange Finkelsztein

Magister en Economía (UCEMA) y Doctoranda en Economía (UADE).

Coordinadora y miembro del Comité Académico de la Maestría en Finanzas, Curso de Posgrado en Finanzas, Maestría en Economía y Doctorado en Economía, de UADE Business School.

Profesora e investigadora en Fundación UADE. Experiencia en asesoría a PYMES y trabajos en empresas nacionales e internacionales.

Alejo Baltasar Rodríguez Cacio

Profesor de Mercados Financieros Internacionales en UADE Business School.

Tutor del Equipo de UADE campeón de Argentina y Uruguay en el CFA Research Challenge en 2014, 2015 y 2016

School on Global Governance, ZEIT- Stiftung, Alemania.

Master in Economics, University of York, Reino Unido.

Maestría en Finanzas, Universidad Torcuato Di Tella, Argentina.

Licenciado en Economía, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Becario Chevening de la Embajada Británica, Miembro del Directorio de la Argentine Chevening Alumni Association.

Director General de investBA, Agencia de Promoción de Inversiones y Comercio Exterior de la Ciudad de Buenos Aires.



Plan de estudios

Aprobación

Exigencia para tu crecimiento

Para obtener el título del MBA Online deberás cumplir las siguientes exigencias:

Aprobar los trabajos individuales y grupales exigidos en cada materia

Asistir a los módulos presenciales

Aprobar el examen parcial y final de cada materia

Aprobar los exámenes integradores

Aprobar el Trabajo Final



Requisitos para el ingreso

Ser profesional con título universitario

Contar con experiencia laboral acorde

Completar el formulario de admisión

Aprobar el test de admisión

Realizar la entrevista de admisión

UADE

BUSINESS SCHOOL

Tel.: (54-11) 4000-7666
posgrados@uade.edu.ar

Sede Recoleta >
Libertad 1340

Sede Monserrat >
Lima 775 (Buenos Aires, Argentina)

Sede Costa Argentina >
Av. Intermédanos Sur 776 (Pinamar)
Buenos Aires, Argentina