

[utdt.edu/educacionejecutiva](http://utdt.edu/educacionejecutiva)

# PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL

DIRECCIÓN ACADÉMICA: MARIANO BERGMAN



DURACIÓN  
**6 MESES**

CURSADA  
**VIERNES DE 9 A 18H**  
(FRECUENCIA QUINCENAL)

LUGAR DE CURSADA  
**TUCUMÁN, ARGENTINA**

Programa dictado junto con



El Programa de Desarrollo Gerencial Tucumán que brinda la Escuela de Negocios de la Di Tella en conjunto con Fundación del Tucumán provee en cuatro meses una visión holística de los negocios, recorriendo disciplinas que van desde las finanzas y el *marketing* hasta el liderazgo y la innovación, focalizando simultáneamente en herramientas que optimicen los procesos de gestión.

Situados en la era del conocer y del hacer, el Programa se centra en una gama de metodologías que garantizan la comprensión de conceptos –conocer–, y sobre todo en su aplicabilidad en entornos laborales –hacer– a partir de dinámicas de trabajo como estudio de casos, simulación de negocios y ejercicios vivenciales, entre otros.

Este Programa genera un gran aporte tanto a ejecutivos como a empresarios, pertenecientes a distintas industrias, basándose en nuestros principales diferenciales: un ambiente plural para la discusión, una formación rigurosa, la calidad académica del cuerpo de profesores, y el valor agregado que aporta la alianza estratégica con Fundación del Tucumán que enriquece con su enfoque práctico y su experiencia concreta en el mundo de los negocios.

Creemos que este complemento dará lugar a un cambio de paradigma en los participantes del Programa, generando la comprensión de las nuevas tendencias y facilitando la ampliación de su frontera de conocimiento, mediante la incorporación de nuevas herramientas para liderar a sus equipos.

## ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

EJE	MÓDULO	PROFESOR
TEAMBUILDING DE APERTURA		Mariano Bergman
GESTIÓN COMERCIAL	Marketing Digital	Sebastián Paschmann
	Negociación	Patricio Nelson
PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	Toma de Decisiones	Sebastián Auguste
	Project Management	José Esterkin
	Inteligencia Comercial y Big Data	Daniel Collico
ECONOMÍA Y FINANZAS	Contexto Económico Internacional	Andrés Borenstein
	Finanzas Corporativas	Julio Fermo
DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO	Feedback y Coaching	Nora Szarazgat
	Transformación Digital	Diego Jolodenco
	Innovación y Design Thinking	Jonatan Ol Beun
	Metodologías Ágiles	Melina Jajamovich

## PLAN DE ESTUDIOS

## GESTIÓN COMERCIAL

## MARKETING DIGITAL

› Desarrollo de conceptos e introducción de herramientas que permitan crear estrategias de *marketing* moderno, que debe apuntar no solamente a pretender una venta de lo “fabricable”, sino a construir una cadena de valor que pueda “fabricar” lo deseable por el mercado. ¿Por qué el *marketing* que conocemos al día de hoy ya no es efectivo? ¿Qué cambios se han generado? ¿Es correcto salir a buscar necesidades? ¿Cómo debemos entender el *marketing digital*? Nuevas formas de estar atentos a la innovación.

## NEGOCIACIÓN

› Criterios para crear y distribuir valor. El impacto de nuestros supuestos al negociar. La importancia de la relación de las partes. Cómo definir el éxito en una negociación: nueve conceptos críticos. El manejo de tácticas difíciles.

## PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

## TOMA DE DECISIONES

› La toma de decisiones como proceso. Los elementos de la decisión. Desafíos individuales. Impacto de los sesgos cognitivos, el ego y la emoción en el proceso decisorio. Identificación y modelización de decisiones. Polarización y síntomas de pensamiento grupal.

## PROJECT MANAGEMENT

› Por qué, cuándo y cómo crear un programa. Articulación del mismo con la estrategia de la compañía. El valor del proyecto para el negocio, medición. Planificación de un programa de transformación. Alineación de un programa localmente, regionalmente, globalmente. Manejo de los impactos humanos, financieros, societarios, etc. La calidad en un programa. Cumplimiento de normas. Gestión de problemas y riesgos. Los “10 Mandamientos” de un programa. Principales barreras para el éxito.

## INTELIGENCIA COMERCIAL Y BIG DATA

› ¿Qué medir? Métricas, KPIs. ¿Para qué medir? Lean Analytics. ¿Qué métricas usar? Correlación y causalidad. Problemas que surgen en la práctica al analizar métricas. Segmentación: cambios en la forma de ver a los clientes. De factores demográficos a comportamiento. Uso de un algoritmo: k-means. Relación entre segmentación y clasificación. Analizando otros cortes (y cohortes). ¿Quiero predecir o influir? De modelos predictivos a personalización. Sistemas de recomendación. Alternativas a la recomendación. Personalización como segmentación extrema. Cómo mejorar el *cross selling* (usando reglas de asociación). Introducción al *forecasting* y sus problemas prácticos. Métodos cuantitativos. Regresiones lineales. Regresiones múltiples. Introducción a técnicas avanzadas: *lagging*, ARIMA. Valor y error no son lo mismo. Problemas prácticos del trabajo con datos. Silos de información en las organizaciones.

## AUDIENCIA

- Ejecutivos y empresarios que deseen potenciar sus habilidades gerenciales y alcanzar mejores resultados a partir de una visión integral del negocio.
- Especialistas en sus disciplinas que tienen responsabilidades de dirección en sus empresas y buscan potenciar sus habilidades de negocio e incorporar nuevas herramientas para liderar a sus equipos.

## METODOLOGÍA

- El Programa tiene un enfoque práctico y participativo incentivando un ámbito de

reflexión y de intercambio de ideas entre los profesores y los participantes.

- Se genera el aprendizaje de los participantes integrando la teoría y la práctica a través de diferentes herramientas didácticas que van desde el método del caso hasta ejercicios vivenciales y aplicaciones directas a las empresas, los cuales permiten recrear contextos reales.

## CUERPO DE PROFESORES

**Sebastián Auguste**. Ph.D. in Economics, University of Michigan. Profesor *full-time* y director de los programas de MBA y Executive MBA, UTDT. Fue economista

asociado de FIEL, economista investigador del BID, consultor del Banco Mundial, FMI y otros organismos internacionales. | **Mariano Bergman**. Posgrados en Recursos Humanos y Marketing, UP. Lic. en Administración de Empresas, UBA. Profesor y subdirector de Educación Ejecutiva, UTDT. Director del Programa de Desarrollo Gerencial y codirector de Oratoria y Comunicaciones Eficaces, UTDT. Ocupó cargos gerenciales en el área de Recursos Humanos de empresas multinacionales, como Citibank y PSA Peugeot Argentina. | **Andrés Borenstein**. Magíster en Finanzas, UTDT. Chief Economist, BTG Pactual. Ex economista jefe de la Embajada Británica

## PLAN DE ESTUDIOS

## ECONOMÍA Y FINANZAS

## CONTEXTO ECONÓMICO INTERNACIONAL

› Microeconomía. Oferta, demanda, elasticidades, estructuras de mercado y sus diferencias. Crecimiento y macroeconomía. Política monetaria, inflación, tipos de cambio. Argentina y el mundo. Salarios productividad. Política fiscal. Impuestos, gastos y deuda pública. Análisis de la coyuntura económica internacional. Crisis en la eurozona, implicancias del *default* soberano. El rol de China en la economía mundial. Haciendo negocios en un nuevo orden con una versión BRIC del capitalismo.

## FINANZAS CORPORATIVAS

› Instrumentos financieros para evaluar decisiones de inversión, valoración y financiamiento en la empresa. Importancia del mercado de bonos en Finanzas Corporativas: valor presente y *yield*. Análisis e implicancias de una curva de *yields* en la determinación del costo de capital. Evaluación de decisiones de inversión. Criterios TIR y VAN. Distintas estructuras de bonos. Introducción a la valoración de empresas. Flujos de fondos descontados. Período de proyección. Valor terminal. Enfoque tradicional de valuación: descuento de flujo de fondos. Enfoque no tradicional de valuación: opciones reales, importancia. *Hedging* de riesgo e interacción de opciones reales y financieras. Breve análisis del rol de los *black-swans* en el valor de una firma.

## DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO

## FEEDBACK Y COACHING

› El liderazgo y los tipos psicológicos (MBTI). El rol del *coach*. Habilidades. Interpretación vs. descripción. *Coaching* para mejorar el desempeño. El rol de la confianza en una relación de *coaching*. Conversaciones difíciles.

## TRANSFORMACIÓN DIGITAL

› ¿Qué es la transformación digital? Tecnologías disruptivas que están impactando en los negocios. Resistencia al cambio. La transformación digital como ventaja competitiva y como obligación en los negocios. Metodologías del mundo digital. Elementos básicos de la cultura digital en las organizaciones. ¿Qué es un modelo de negocios? Modelos de negocios digitales. Casos de transformación digital de modelos de negocios. Claves para diseñar tu propio modelo. Ideas centrales de Lean Startup. metodología y aplicación del Business Model Canvas.

## INNOVACIÓN Y DESIGN THINKING

› El contexto VICA (volátil, incierto, complejo y ambiguo) en el que nos encontramos inmersos lleva a que las organizaciones, sin importar el sector y tamaño, deban repensar sus estructuras y dinámicas para dar respuesta a la creciente complejidad de las necesidades de los usuarios, de modo que su propuesta de valor sea sostenible en el tiempo. El diseño centrado en las personas surge como respuesta a este contexto permitiendo a equipos de cualquier organización adoptar una nueva forma de trabajar que fomenta la comprensión integral de los problemas, la identificación de oportunidades y la generación de soluciones novedosas que tengan un impacto positivo en los usuarios.

- › Contexto VICA.
- › Ten Types of Innovation.
- › Modelos de innovación en organizaciones.
- › Design Thinking.
- › Investigación cualitativa: *big data* y *thick data*.
- › Creatividad.
- › Lean Prototyping.

## METODOLOGÍAS ÁGILES

› Replantear qué implican los sistemas tradicionales de gestión de proyectos. El liderazgo, las jerarquías, el fracaso, la empatía, el *feedback*, la autogestión, el *multitask* son solo algunas de las piezas clave de este rompecabezas. Nuevas herramientas para responder al cambio: Lean Startup, Scrum y Kanban. Nuevas agendas y nuevas prácticas organizacionales.

La UTDT se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los profesores, garantizando la calidad de los mismos.

para América del Sur, con responsabilidad en el seguimiento y análisis de la política económica de los países de la región. | **Daniel Collico**. Magíster en Física, Universidad de Buenos Aires. Posgrado en Leyes de las Telecomunicaciones, Universidad de Buenos Aires. Managing Partner, AlphaZetta. Director, Snark Consulting. Experto en Data Analytics y Data Ethics. Miembro de la International Telecommunication Society (ITS). | **José Esterkin**. MBA, Universidad de las Américas. Director y fundador de IAAP, empresa de capacitación y consultoría gerencial que ofrece soluciones de negocios a sus clientes por medio de metodologías de administración de proyectos. Presidente del Capítulo PMI Buenos Aires (2010, 2012 y 2015). Miembro del PMI Academic Advisory Group. | **Julio Fermo**. Máster en Finanzas, UCEMA. Especialista en Sindicatura Concursal, UBA. *Partner*, Columbus Merchant Banking. Posee más de 20 años de experiencia en el

negocio de banca de inversión y mercado de capitales. | **Melina Jajamovich**. Máster en Gestión de la Innovación, ITA (España). Lic. en Ciencias Políticas, UBA. Certificada en Scrum, CAL y Lean Change Management. Agilista por convicción, lleva años utilizando metodologías ágiles para ayudar a emprendedores, empresas e instituciones públicas que quieren mejorar su día a día. | **Diego Jolodenco**. Licenciado en Administración de Empresas, UCES. Cursó el Programa de Formación para Emprendedores del ITBA. Emprendedor tecnológico, actualmente es CEO de Lectoramas, una *app* de resúmenes realizados por profesionales de libros de no ficción. | **Patricio Nelson**. Maestría en Estudios de Asia y África, El Colegio de México. Bachelor of Arts, Harvard University. Socio fundador de la consultora Ingouville, Nelson & Asociados. Profesor invitado, UTDT. Sus áreas de especialidad son negociación, resolución de conflictos y habilidades de comunicación. |

**Jonatan Ol Beun**. Magíster en Finanzas, UTDT. Profesor de Innovación, UTDT. Exjefe de Gabinete de la Dirección Nacional de Innovación Pública, Secretaría de Gobierno de Modernización de la Nación. Miembro de Global Shapers (Foro Económico Mundial). Cohorte 2020 del Global Competitiveness Leadership Program de Georgetown University. | **Sebastián Paschmann**. MBA, UADE. Codirector del programa ejecutivo Marketing Estratégico, UTDT. Consultor especializado en estrategia y planificación digital para marcas, personas y organizaciones. | **Nora Szarazgat**. Lic. en Ciencias de la Educación, Universidad Virtual de Quilmes. Trabaja en proyectos de capacitación en formato virtual para el Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología de la Nación y para la Fundación Huésped. *Coach* ejecutiva certificada por AECOP España. Ha realizado cursos de perfeccionamiento en diversas áreas de su especialidad.

## Universidad Torcuato Di Tella

La Universidad Torcuato Di Tella es una institución sin fines de lucro fundada en 1991, heredera del espíritu innovador industrial de la fábrica SIAM Di Tella (1910) y de la visión artística y social de vanguardia del Instituto Torcuato Di Tella (1958). Su misión es la formación de las nuevas generaciones empresariales, políticas, académicas, sociales y artísticas de nuestro país y la producción de conocimiento básico y aplicado, en el marco de la excelencia académica, el pluralismo de ideas y la igualdad de oportunidades.

### Rector

**Juan José Cruces**

Ph.D. in Economics, University of Washington.

### Vicerrector

**Juan Gabriel Tokatlian**

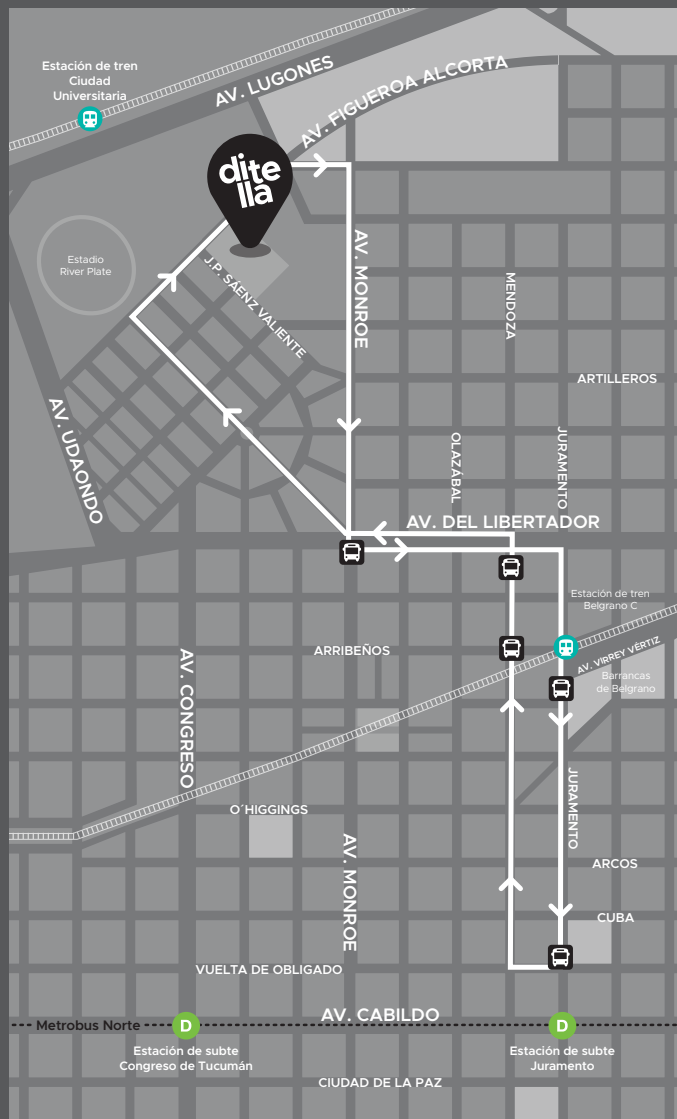
Ph.D. in International Affairs, The Johns Hopkins University.

### CARRERAS DE GRADO

- > Abogacía
- > Arquitectura
- > Administración de Empresas
- > Economía Empresarial
- > Tecnología Digital **NUEVA**
- > Economía
- > Diseño
- > Estudios Internacionales
- > Ciencia Política y Gobierno
- > Ciencias Sociales
- > Historia

### POSGRADOS Y CURSOS

- > Arquitectura
- > Arte
- > Ciencia Política
- > Derecho
- > Econometría
- > Economía
- > Economía Urbana
- > Educación
- > Educación Ejecutiva
- > Educación Legal Ejecutiva
- > Estudios Internacionales
- > Executive MBA
- > Finanzas
- > Formación Ejecutiva en Políticas Públicas
- > Historia
- > MBA
- > MiM+Analytics
- > Periodismo
- > Políticas Públicas



El bus ditelliano es un servicio de transporte gratuito que brinda la Universidad para conectar el Campus Di Tella con la red de transporte público (subte Línea D, tren Línea Mitre, Metrobus Norte y colectivos). Más información: [utdt.edu/bus](http://utdt.edu/bus)

[www.utdt.edu](http://www.utdt.edu)

Seguinos en: [f](https://www.facebook.com/utdt) | [t](https://www.twitter.com/utdt) | [in](https://www.linkedin.com/company/utdt) | [y](https://www.youtube.com/channel/UC...) | [i](https://www.instagram.com/utdt)

### Informes

(+54 11) 5169 7311 | 7342 | 7355 | 7383  
admisiones\_negocios@utdt.edu