



Programa de Empresas Familiares

Virtual

Programa de Empresas Familiares

Acerca del programa

Las PyMEs son actores claves en la dinámica productiva de la economía. Por ello UADE le asigna a la capacitación de las PyMEs un papel central dentro de los cursos de educación ejecutiva. Así mismo dentro del universo de las PyMEs se encuentran las Empresas de Familia, cuya gestión tiene particularidades que las diferencian del resto de las empresas.

Este programa propone brindar a los participantes los conocimientos fundamentales sobre la gestión de las Empresas Familiares, con herramientas para la toma de decisiones que impactan en los resultados y el plan sucesorio que impacta en el futuro de dichas empresas.

Destinatarios

Líderes de empresas familiares en búsqueda de nuevas herramientas de Gestión que les permita encarar los desafíos a los que se enfrentan las PyMes en un entorno VICA volátil, incierto cambiante y ambiguo.

Entrevista de Admisión

Con cada candidato se realizará un encuentro virtual, antes de la Inscripción, para analizar si el perfil y la situación particular es compatible con los objetivos del programa.

Inicio: 18 de agosto

Finalización: 1 de diciembre

Días de cursada por MS Teams:

- **Clases:** lunes, de 19 a 22 hs. (una vez por semana)
- **Mentorías:** lunes, de 18 a 22 hs. (3 encuentros: septiembre, octubre y diciembre)

¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de la Fundación UADE.
- Más de 60 años enseñando gestión de negocios.
- Más de 30 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la aplicación de conceptos en el ámbito profesional.
- Contenidos actualizados según las últimas tendencias y el desarrollo de mejores prácticas del mercado.
- Toma de decisiones gerenciales utilizando el método del caso.
- Interacción permanente entre docentes y participantes, enriqueciendo así la experiencia de capacitación.
- Docentes con vasta trayectoria profesional y gerencial.
- Infraestructura tecnológica de primer nivel.

Nuestros Valores y Competencias

- Trabajo en Equipo.
- Integración.
- Empoderamiento.
- Responsabilidad Social.
- Transformación de la Realidad.
- Gestión del Cambio.
- Creación de Valor
- Innovación.
- Liderazgo.
- Proactividad.
- Flexibilidad.
- Actualización.
- Toma de Decisiones.
- Emprendedurismo.

¿Qué beneficios ofrece este Programa?

- Mejorar el perfil profesional.
- Obtener herramientas para alcanzar el siguiente nivel en la organización.
- Superarse personal y laboralmente.
- Apalancar el crecimiento.
- Alcanzar nuevos desafíos, proyectos y responsabilidades.
- Desarrollar el potencial creativo e innovador..

Objetivos del Programa

El objetivo inmediato es apoyar el éxito competitivo de líderes de empresas de familia a través del aporte de herramientas novedosas de gestión y la participación en una comunidad de pares que intercambian experiencias y colaboran entre sí para alcanzar soluciones a problemas comunes, interesados en el progreso de sus respectivas empresas.

Metodología

En el programa se trabajará con metodologías que brinden un marco teórico general a cada tema, adicionando prácticas y valiéndose de la utilización de casos, para que el participante pueda adquirir herramientas que le permitan transferir a su organización lo aprendido en el aula. De esta manera se estimula el análisis y entrenamiento en la toma de decisiones y solución de problemas. Todas las temáticas serán desarrolladas desde una perspectiva sustentable. Veremos nuevas tecnologías y metodologías innovadores (agile, por nombrar alguna de ellas) en un marco de aplicación a las actividades de los negocios familiares.

Adicionalmente a las clases se realizarán **Encuentros de Mentorías grupales**.

Para cada grupo, las industrias o sectores de quienes participen no competirán entre sí, de modo que se podrá hablar francamente entre pares, beneficiándose con los puntos de vista y aprendizajes, de quienes han enfrentado desafíos similares. Los encuentros serán liderados por Profesionales Coach quienes guiarán las conversaciones y facilitarán el aprendizaje que genere dicho espacio.

- Encuentros sincrónicos por Ms Teams.
 - ✓ Dictado de clases: 12 encuentros (uno por semana) de 3 horas.
 - ✓ Mentoring: 3 encuentros (septiembre, octubre y diciembre) de 4 horas.

Plan de estudio

Módulo 1 - Empresas Familiares

Introducción a la gobernanza en PyMEs. Oportunidades y amenazas. Gobierno y Liderazgo. Conflictividad y dinámica familiar. Disminución del riesgo de destrucción del negocio. Integración gerencial de profesionales no familiares. Distinción entre rol de accionista y rol operativo. Modelo de los 3 círculos: familia, negocio y propiedad. Fundadores y descendientes. Sucesiones. Discriminación entre descendientes. Plan de desarrollo de los futuros líderes. Sucesión y relevo generacional.

Módulo 2 - Gestión Estratégica de la Empresa- Empresas B

Qué es la gestión. Su importancia en el mundo de los negocios. Gestión y Performance. Gestión como proceso y como resultado. La lectura del contexto y proyección de escenarios: el FODA. Diseño del Propósito, Drivers estratégicos, Valores, Estructura y Comunicación de la empresa. Herramientas para la implementación de la estrategia. Gestión Operativa. Programación, prácticas operativas, tablero de control y procesos de mejora continua. Economías Colaborativas. Empresas de Triple Impacto (The triple botton line). Campos de la responsabilidad empresarial. Gestión de la responsabilidad empresarial. Creación de valor compartido. Empresas B. Beneficios. Comunidades B. Requisitos para ser una Empresa B.

Módulo 3 - Gestión Económico - Financiera

Financiación. Cambio de paradigma: incertidumbre y velocidad del cambio.

Los estados contables como fuente de información organizacional. Cómo crear valor a través de la gestión y el financiamiento del capital de trabajo. Distintos destinatarios de los Estados Contables. Tablero de comando. El uso de ratios (índices e indicadores).

Herramientas fundamentales para la gestión (y “el” círculo virtuoso):
Planificación estratégica,

Planeamiento económico/financiero, Presupuesto, Control de gestión.

Los estados financieros. El análisis económico como fuente continua de mejora de los resultados. Mitigación del riesgo.

Flujo de fondos – su utilidad en la gestión.

Módulo 4 - Aspectos Jurídicos y Fiscales de la PyME

Sociedad y Empresa. Aspectos Legales. Tipos societarios. Las sociedades de familia y su problemática. Responsabilidad laboral y tributaria de los socios y de los administradores de las sociedades. Carga impositiva y Tax Planning.

Módulo 5 - Gestión de Personas

Particularidades de la Gestión de Personas. RR.HH. en las empresas familiares. Políticas y procesos de Selección. Desempeño. Remuneraciones. Cultura: dilema Generacional Plan sucesorio. Modelos y roles de la gestión de personas.

Módulo 6 - Sistemas de información

Tendencias innovadoras y de vanguardia. Agile. Creación de un espacio nuevo en el mercado. Innovación en valor. Sistemas de información para la toma de decisiones. Importancia de construcción y contratación en el desarrollo de modelo de negocio.

Módulo 7 - Gestión del Cambio y la Innovación en la PyME

Cambio de Era económica y de paradigma del Management. El nuevo Ecosistema del conocimiento y la Innovación (EDCI). El nuevo paradigma del management: ecosistema relacional y creación de valor. Adaptación de las empresas PyME en Argentina. Nuevos significados en organización y dimensiones de gestión. El nuevo management en tiempos disruptivos (s.XXI post corona virus). Nuevas competencias (conocimientos y habilidades). Nuevas dimensiones de gestión: BtB, BtC, CtC, ecommerce. Taller de autodiagnóstico.

Gestión del cambio y la innovación. El proceso continuo: Cambio - Creatividad - Innovación.

Módulo 8 - Herramientas de Marketing

Estrategias de Marketing. Comportamiento del consumidor. Segmentación, targeting y posicionamiento. Propuesta de Valor: El producto y el concepto de marca. Precios. Canales de distribución y ventas. Comunicaciones integradas de marketing. Valor del Cliente. Desarrollo de nuevos productos.

Módulo 9 - Profesionalización de la PyME

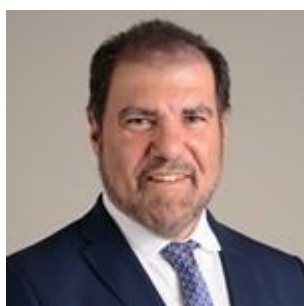
La PyME no profesional. Administración intuitiva versus administración profesional. Etapas y metabolismo de la PyME. El Balanced Scorecard aplicado: entender al negocio. Fallas habituales en el proceso de dirección. Desarrollo de objetivos medibles. En busca de la rentabilidad perdida: productividad y reingeniería. Alineamiento organizacional usando el modelo de las 7-S de McKinsey. Diseño de organizaciones: de estructuras simples a burocracias eficientes. Modelos para alinear el comportamiento organizacional.

Cuerpo docente



Nancy Maltagliatti - Coordinadora

- Licenciada en Relaciones Públicas, UADE.
- Magister en Inteligencia de Negocios, UNIR.
- Doctorando en Administración de Empresas, por la Universidad Católica Argentina.
- Profesora y tutora de tesis en UADE Business School.
- Especialista en Marketing Strategies por CUNY, The City University of New York.
- Asociada de IM Consumers Intelligence.
- Perito Comercial en Arbitraje internacional.



Claudio Zuchovicki

- Lic. en Administración.
- Director Académico de la Lic. en Finanzas en UADE.



David Walfish

- Lic. en Organización de Empresas, UADE.
- Magister Dirección de RR.HH., UBS.
- Docente UADE / UCA en grado y posgrado.
- Gerente General de Intelektron S.A.
- Facilitador y Coach de IDEA.
- Mentor para IncuBAte / AceleraBA.



Diego Dinsen

- Profesor de Finanzas en UADE Business School.
- MBA, Universidad Torcuato Di Tella.
- Diplomado en Planeamiento Estratégico en el Instituto Tecnológico de Monterrey (México)
- Licenciado en Administración de Empresas.
- Posee más de 20 años de experiencia internacional en el área de Finanzas, trabajando para empresas multinacionales como los grupos Techint, SikaAGy Grupo Surcos.
- Actualmente se desempeña como Gerente de planeamiento y control de gestión y es profesor en programas de posgrado en la Escuela de Negocios de UADE así como en programas in-company.



Santiago Etchevers

- MBA – UBS.
Programa Ejecutivo Retail e-Commerce - e-Commerce Institute.
Lic. en Administración – UBA.
- Docente de CMO - UBS.
Docente de posgrados – UBS.
- Socio consultor en VUCA Consulting.
- Ha sido Gerente General en empresa PyME, durante 5 años y fue Ejecutivo comercial en Unilever, 10 años.



Mario Braga

- MBA en Marketing, Economista.
- Amplia experiencia regional en marketing y consultoría centrada en innovación en sectores como tecnología, servicios y consumo masivo como BDO, Natura Latin America y Microsoft Latam, así como en pequeñas y medianas empresas. Experiencia previa: MS&L/ Publicis Groupe, Grupo Clarín, BCRA.
- Profesor de posgrado y maestría en UADE Business School, UDE (Uruguay), IES abroad, entre otros.



Hernán Mojoli Cuello

- Maestría en Dirección Comercial, UADE.
- Licenciado en Relaciones del Trabajo, UBA.
- Docente e investigador en UADE Business School.
- Profesorado en Relaciones del Trabajo, USAL
- Amplia experiencia liderando proyectos estratégicos locales e internacionales en áreas de capital humano, marketing y estrategia comercial dentro de organizaciones de primer nivel., consultor estratégico para empresas y startups.



Oscar Moreno

- MBA, Pontificia Universidad Católica Argentina.
- Especialista en Banca y Finanzas.



Mario Braga

- MBA en Marketing, Economista.
- Amplia experiencia regional en marketing y consultoría centrada en innovación en sectores como tecnología, servicios y consumo masivo como BDO, Natura Latin America y Microsoft Latam, así como en pequeñas y medianas empresas. Experiencia previa: MS&L/ Publicis Groupe, Grupo Clarín, BCRA.
- Profesor de posgrado y maestría en UADE Business School, UDE (Uruguay), IES abroad, entre otros.



Fernanda Laiun

- Contadora Pública y Licenciada en Administración, UCA.
- Maestría en Administración de Empresas, UCEMA.
- Fundadora y managing partner de LFS desde 2013. Se destaca en el área de Precios de Transferencia e Impuestos, con foco en la toma de decisiones, el factor impositivo y la protección del patrimonio personal, evitando temas contingentes y minimizando las discusiones fiscales.
- En Andersen desarrolló y lideró el departamento de Precios de Transferencia, tarea que continuó en Deloitte.



Cecilia González

- Psicóloga, USAL y MSc in HR Management, Lesley Univ, USA.
- Socia SV&Asoc Consultora, Trayectoria en RRHH, Instructora y Coach ICF en empresas, PROPYMES y UADE
- Más de 25 años experiencia RRHH basada en Latam, USA y Europa. Más de 15 años en TECHINT

Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae.
- Entrevista de Admisión: con cada candidato se realizará un encuentro virtual, antes de la Inscripción, para analizar si el perfil y la situación particular es compatible con los objetivos del programa.

Condiciones de Certificación

Quienes cumplan con el 75% de asistencia al programa, recibirán su certificado de Participación.

Valor y forma de pago del programa

Consultar en:



posgrados@uade.edu.ar



11 6210-4814

Cursos y programas que no constituyen carreras de posgrado en los términos del Art. 39 de la Ley de Educación Superior N° 24.521 y de la Resolución Ministerial 160/11





UADE BUSINESS SCHOOL



Lima 757 / Libertad 1340 (CABA)



uade.edu.ar/sites/business-school/capacitacion-ejecutiva/

