



CICLO DE SEMINARIOS EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

En busca de potenciar el desarrollo del sector económico empresario Salteño, la Fundación Salta, en forma conjunta con la Fundación CEFIM, han decidido realizar un Ciclo de Seminarios en Gestión de Empresas.

El presente ciclo de Seminarios otorga la visión estratégica y las herramientas de dirección y gestión necesarias en la actualidad. Desarrolla las habilidades, la creatividad y el espíritu empresario en la gestión organizacional. Brinda una sólida formación para todos aquellos que desean consolidar su conocimiento de management en profundidad.

Los participantes reciben una fuerte capacitación en las disciplinas gerenciales claves, incluyendo entorno económico, estrategia, procesos de toma de decisiones, marketing, recursos humanos, finanzas y control. Asimismo se desarrollan las aptitudes interpersonales necesarias para alcanzar la excelencia como un ejecutivo cross-funcional

OBJETIVOS

- Obtener una visión objetiva e integradora de la organización, identificar problemas y oportunidades.
- Aprender a leer la realidad económica nacional y provincial.
- Desarrollar capacidades para evaluar oportunidades de mercado, estrategias competitivas y planes de acción para su implementación.
- Alinear la organización a la estrategia, formular e implementar procesos de cambio y crecimiento organizacional.
- Desarrollar experiencias de implementación a través de trabajos sobre situaciones y problemáticas reales.
- Manejar herramientas para evaluar la viabilidad financiera de la empresa.
- Generar programas para maximizar la performance individual y de equipo

INVERSIÓN

El Ciclo esta conformado por 6 Seminarios. El costo de cada seminario es de \$ 500. En el caso que deseen realizar todo el Ciclo de Seminarios se otorga un descuento de \$ 500 siendo el costo total del Ciclo de \$ 2.500.

Para el caso de los **Asociados a la Fundación Salta** estos valores se reducen en un 50%, siendo cada seminario de \$ 250 y el total en caso de realizar todo el Ciclo se otorga un descuento adicional de \$ 250 siendo el costo total del Ciclo de \$ 1.250.

Debido a que existe un cupo limitado de participantes, la fecha limite de inscripción para las empresas miembro de la Fundación es el 23 de Abril de 2010 o bien hasta que se complete el cupo si es que se produce con anterioridad a esa fecha.

Durante este período las empresas miembro de la Fundación Salta poseen prioridad sobre el resto de las empresas y particulares dado que el presente Ciclo es abierto a la comunidad y pasado ese período se aceptaran participantes no asociados a la Fundación. Se pueden inscribir para uno a varios seminarios o bien se puede realizar la inscripción para todo el Ciclo.

Contacto e Inscripciones: Sra Marisa Anfossi – fundacionsalta@arnet.com.ar
Sra Julieta Michel – info@cefim.com.ar

SEMINARIOS

Entorno Económico.

La dinámica de cambio del contexto y la solidificación del proceso de globalización obligan a las organizaciones a adaptarse rápidamente a este nuevo entorno. Este curso brinda herramientas para la comprensión del entorno económico, social y político en el cual se desenvuelve la empresa y la forma en que impacta en la misma. También se analizarán las bases para entender las variables macro y su influencia para realizar un correcto análisis de la realidad, válido para el desarrollo de proyecciones que permitan anticiparse al cambio y detectar las oportunidades y amenazas que ofrece el mercado

Marketing.

Brinda los conocimientos y herramientas claves para el desarrollo de campañas integradas de marketing: análisis de mercados, precios, publicidad, política de productos y distribución, Concepto de marca y su desarrollo. Marketing Estratégico. Estrategias de Diferenciación y Posicionamiento. Estrategias de Marketing por tipo de Empresas. La materia se complementa con una orientación hacia el desarrollo e implementación de planes y programas de Marketing necesarios para la concreción de estrategias de comercialización innovadoras

Gestión de los Recursos Humanos.

El curso parte de la consideración de que la calidad de la gestión de los Recursos Humanos puede determinar el éxito o fracaso de un proyecto, ya que estos constituyen el corazón de toda empresa. Brinda una visión estratégica de los Recursos Humanos. Estudia procesos y herramientas para alinear los recursos humanos con la estrategia general de la empresa tales como: reclutamiento y selección, motivación, capacitación y desarrollo, evaluaciones de performance, counseling, compensaciones y beneficios gestión por competencias y management del conocimiento

Management Financiero.

Provee la teoría y la práctica necesarias para administrar financieramente la empresa. La complejidad del entorno empresarial obliga a los directivos de empresas a contar con una formación económica y financiera de apoyo a la toma de decisiones. Se brindan herramientas tales como análisis de costo-beneficio, costo de oportunidad y concepto de riesgo. Se tiene en cuenta el contexto en el cual la empresa interactúa. Desarrolla instrumentos de análisis de la gestión y presupuestos financieros.

Estrategia Empresarial.

Se desarrollan estrategias de management y se capacita para su implementación en la empresa con la finalidad de lograr ventajas competitivas sostenibles y duraderas. La definición de estrategias corresponde a la función de dirección de una empresa y, por lo tanto, el manager debe contar con sólidos conocimientos acerca de cómo diseñarlas y llevarlas a cabo. En este módulo se analizarán los procesos de dirección estratégica y las metodologías de análisis competitivo junto con su

aplicación en el diseño y puesta en marcha de un plan de negocios. Se analizará la relación entre la visión, los escenarios, la misión de la organización y la estrategia

Tablero de Comando.

Finalmente, y como cierre del Ciclo, se analizarán las interacciones entre las diversas áreas de la empresa, su relación con los objetivos y la forma en la cual se deben administrar para lograr la sinergia necesaria para competir en la actualidad. Los trade off que a veces es necesario realizar para lograr los objetivos departamentales y de la firma, y la forma en la cual se deben acoplar todas las actividades gerenciales dentro de la empresa

DOCENTES

José Pablo Dapena En 2004 obtuvo su doctorado en Economía en la UCEMA por su trabajo de investigación en el tópic de la inversión y su financiamiento. En el año 1997 se trasladó a Londres donde obtuvo su MSc en Finanzas y Economía en London School of Economics, trabajando en su tesis en incentivos empresariales para emisión de deuda. Se recibió de Contador Público en 1993 en la Universidad Católica de Córdoba. En su desarrollo profesional se desempeñó en el área de planeamiento y costos de Liggett Argentina S.A.; en el departamento de Control Federal de Ahorro de la Inspección General de Justicia de la Nación desarrollando actividades de análisis económico y financiero de empresas operadoras de ahorro previo y capitalización de ahorros; en el área de planeamiento y control de gestión de Organización Bagó, donde desarrolló tareas de análisis económico y financiero con conversión a moneda constante de operaciones en el exterior. Actualmente es asesor de diversas empresas. Es miembro de la Junta Directiva de la Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Asimismo es Director del Área de Finanzas y Profesor en la Universidad del CEMA para el área de economía y finanzas.

Juan Hudson MBA de Duke University de los Estados Unidos, Bachelor of Science en Ingeniería Eléctrica de Purdue University. Actualmente Director del Departamento de Comercialización de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE), profesor de Marketing en la Escuela de Dirección de Empresas (EDDE) y consultor internacional. Ha vivido y trabajado en la Argentina, México, Inglaterra, Estados Unidos y el Oriente. Previo a sus actuales funciones, el Ing. Hudson trabajó en la consultora internacional Accenture en Argentina, Centroamérica y Filipinas para clientes en las industrias química, metalúrgica, tabacalera y de bebidas. Posteriormente trabajó con la multinacional Philip Morris en Hong Kong colaborando con la expansión de la organización en Japón, Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Tailandia. En la Argentina, se ha desempeñado como Gerente de Marcas en empresas como Procter & Gamble, Refinerías de Maíz y Laboratorios Roche. Previo a UADE el Ing. Hudson fue Director de la Escuela de Negocios de la Universidad de Palermo en Buenos Aires.

Guillermo Occhipinti Profesional con 14 años de experiencia docente en el campo del comportamiento humano y los recursos humanos, trabajando fundamentalmente con el método de caso. En el orden empresarial, su área de expertise es RR.HH y Relaciones Institucionales / comunitarias. Ha vivido en Italia, España y Chile y posee una sólida formación académica donde ha realizado Postgrado de Advance Certificate in Human Resources Management en Cornell University, New York (EEUU) y M.B.A. en el Instituto de Empresa, Madrid (España). Actualmente se desempeña como Director de RRHH y Relaciones Institucionales de Prestigio SA. Anteriormente fue Gerente de RR.HH de Techint Ingeniería y Construcción. (Alcance: Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Ecuador, Perú, Venezuela, Colombia, Arabia). Ha participado en la realización de diversos casos de estudio: El Caso Syusa para IAE, IESE y Harvard (colaborador), Franganzia.com para el Instituto de Empresa (autor) y La transformación del club Boca Juniors para la Universidad de Palermo (autor, exponiendo el caso con Mauricio Macri, presidente del Club). Es Profesor Titular en el MBA de la Universidad de Palermo y en el MBA de EDDE (Buenos Aires). Dicta clases también en UADE. Especializado en RRHH, Comportamiento Organizacional y Negociación.

Gerardo Heckmann Master en Economía y Dirección de Empresas (MBA), IESE, Barcelona, España. Licenciado en Economía, Universidad Nacional de Córdoba. Doctorando (Tesis Pendiente). Profesor de Métodos Estadísticos, Marketing y Gestión de Servicios, Facultad de Ciencias Económicas Universidad

Nacional de Córdoba, Universidad de Chile y Universidad del CEMA (Bs. As.). Director de la Maestría en Dirección de Negocios de la UNC. Profesor Internacional de Alta Dirección Escuela de Negocios (ADEN) en temas de Marketing y creación de valor. Consultor de Empresas en temas de marketing, investigación de mercados y gestión de servicios.

Marcelo Delfino Doctor en Economía, Universidad del CEMA. MSc. Economics and Finance, University of Warwick (United Kingdom). Magister en Economía, CEMA. Contador Público, Universidad Nacional de Córdoba. Fue Subsecretario de Economía y Financiamiento del Gobierno de la Ciudad de Córdoba. Es consultor de empresas en temas financieros, evaluación y reestructuración de negocios. Trabajó como Analista Senior en la Gerencia de Investigación y Planificación Normativa del Banco Central de la República Argentina. Trabajó como consultor en temas de Finanzas Corporativas en Investment Bankers & Consulting Partners S.A. Docente de grado en el área de Finanzas de la Universidad de Palermo. Docente de posgrado en UADE Senior y EDDE y en la Escuela de Graduados de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba. También es profesor visitante en la Universidad Nacional de la Patagonia Austral. Es Director de la carrera de Contador Público en la Universidad Empresarial Siglo 21 y profesor de la materia Evaluación y Control Financiero en la misma institución.

Juan Lucas Dapena Doctor en Ciencias Económicas. Master in Social Sciences, London School of Economics (United Kingdom). Contador Público, Universidad Católica de Córdoba. Ha sido becado por la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Nación y por el Banco Central de la República Argentina. Es consultor de empresas en temas financieros, valuación de empresas, evaluación y reestructuración de negocios. Se ha desempeñado como Analista Financiero Senior de Administración de Reservas y como Analista Financiero Senior de la Mesa de Dinero del Banco Central de la República Argentina. También en Banco Galicia y el Ministerio de Economía de la Provincia de Córdoba. Ha trabajado como Profesor en las Maestrías en Dirección de Negocios de la Universidad del CEMA, de la Universidad de Palermo, de la Escuela de Graduados de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, de la Universidad Tecnológica Nacional Regional Rafaela y del CEMLA (Bolivia). Actualmente es Investigador Visitante del CIMEI (Universidad del CEMA) y dirige y asesora en la elaboración de Planes de Negocios y trabajos de Investigación en la Escuela de Negocios de la Universidad de Palermo (Bs. As.), de la Escuela de Dirección de Empresas (UADE – Bs. As.) y en la Escuela de Negocios de la Universidad Nacional de Córdoba.

DURACIÓN

La duración de cada seminario es de 10 horas. Se dictará un seminario por mes durante los meses de Mayo a Octubre de 2010 exceptuando Julio. Se dictará los días jueves y viernes de 18.30 a 21.30 hs. y el sábado de 9.00 a 13.00hs. La fecha de inicio sería la primer semana de mayo de 2010, mientras que el cronograma sería el siguiente:

Fecha	Hora	Módulo
Jueves 6 de mayo	18.30 a 21.30 hs	Entorno Económico
Viernes 7 de mayo	18.30 a 21.30 hs	Entorno Económico
Sábado 8 de mayo	9.00 a 13.00 hs	Entorno Económico
Jueves 10 de junio	18.30 a 21.30 hs	Marketing
Viernes 11 de junio	18.30 a 21.30 hs	Marketing
Sábado 12 de junio	9.00 a 13.00 hs	Marketing
Jueves 24 de junio	18.30 a 21.30 hs	Gestión de RRHH
Viernes 25 de junio	18.30 a 21.30 hs	Gestión de RRHH
Sábado 26 de junio	9.00 a 13.00 hs	Gestión de RRHH
Jueves 26 de agosto	18.30 a 21.30 hs	Management Financiero
Viernes 27 de agosto	18.30 a 21.30 hs	Management Financiero

Sábado 28 de agosto	9.00 a 13.00	hs	Management Financiero
Jueves 23 de septiembre	18.30 a 21.30	hs	Estrategia Empresaria
Viernes 24 de septiembre	18.30 a 21.30	hs	Estrategia Empresaria
Sábado 25 de septiembre	9.00 a 13.00	hs	Estrategia Empresaria
Jueves 21 de octubre	18.30 a 21.30	hs	Tablero de Comando
Viernes 22 de octubre	18.30 a 21.30	hs	Tablero de Comando
Sábado 23 de octubre	9.00 a 13.00	hs	Tablero de Comando