

PAD

Programa de Alta
Dirección para
Empresarios Pymes

Nuestro Entendimiento

El programa tiene como propósito:

- El desarrollo de los conocimientos económicos-financieros y las competencias organizacionales-gerenciales de los participantes para la planificación y administración de empresas con un enfoque estratégico y perdurable
- La incorporación de habilidades para entender y analizar el entorno de negocios, actuales y futuros
- La anticipación y la idoneidad para gestionar los recursos de la empresa a su favor, mitigando los riesgos y aprovechando las oportunidades
- La mejora de procesos a partir de la toma de decisiones oportunas, adecuadas y pertinentes

Nuestro Entendimiento

Al finalizar el programa, los participantes estarán en capacidad de:

- Comprender los procesos económicos y financieros a partir del análisis de información precisa y relevante
- Identificar oportunidades para el desarrollo y amenazas directas para la perdurabilidad de la empresa
- Conducir equipos de trabajo que puedan trazar planes e implementar procesos virtuosos de mejora continua
- La estructura curricular tiene un enfoque práctico y aplicado que promueve
- La adopción de criterios al mismo tiempo eficiente e innovadores, que tengan en cuenta el entorno socio-económico, las tendencias tecnológicas y la normatividad vigente
- El desarrollo de competencias para entender y analizar el entorno económico y su impacto en las empresas, con el fin de identificar oportunidades y amenazas directas para la empresa
- La comprensión de los procesos y los estándares administrativos que permiten a una empresa aumentar las probabilidades de éxito y crecimiento
- La aplicación de los principios de eficiencia y transparencia que faciliten el logro de los objetivos de largo plazo de la empresa



PAD

Programa de Alta Dirección

Para empresarios Pymes

Las intenciones sin gestión son solo intenciones, pero la gestión sin resultados es solo gestión.

Programa Contenidos Duración de módulos

MÓDULO 1 / EL MODELO DE NEGOCIOS

Diseño y re-diseño del modelo de negocios de una empresa perdurable. La construcción de diferenciales estratégicos y comerciales. Correcta asignación de activos y recursos para la creación de productos y servicios con el cliente en el centro de atención. Planificación por objetivos y diversificación de estrategias. Definiciones de política empresarial y organización de procesos con foco en el retorno sobre la inversión. Posicionamiento de la empresa.

MÓDULO 2 / RENTABILIDAD Y EQUILIBRIO FINANCIERO

El desequilibrio financiero, principal causa del fracaso empresarial. Diagnóstico temprano de inconsistencias o desvíos y aplicación veloz de medidas correctoras. Centros de costo, plazos de cobro y flujo de caja. El equilibrio financiero, el lado oculto del auténtico crecimiento de las utilidades. La medición precisa y la interpretación oportuna de indicadores clave como agenda de gestión. Roles y responsabilidades en la toma de decisiones financieras.

MÓDULO 3 / CAMBIO Y TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL

Propuesta de valor, definición inicial y rutina innovadora. Construcción de escenarios, gestión de presupuestos y tableros de control. Puntos de contacto, punto de fricción con el segmento clave de clientes. Investigación del mercado y análisis de la competencia. Gestión de calidad, implementación y seguimiento. Nuevos mercados, nuevos clientes. Fuentes de ingresos alternativas al negocio principal: diversificación e inversiones. Mercados a futuro.

Programa Contenidos Duración de módulos

MÓDULO 4 / GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

Gerenciamiento del capital humano. De las personas talentosas a los procesos eficientes. Delegación. Descripción de tareas y asignación de roles. Escenarios de crisis, turbulencia y/o cambio. Políticas de motivación e incentivos. Habilidades para la comunicación y la negociación. Gestión de la fuerza de ventas. Desempeño y desarrollo de colaboradores. Compensaciones.

MÓDULO 5 / PROPUESTA DE VALOR, CON EL CLIENTE EN EL CENTRO

Salida al y/o permanencia en el mercado. Construcción de una oferta de productos y servicios orientada a las necesidades y expectativas del cliente. Monitoreo de la satisfacción pos-venta para el desarrollo de estrategias de ventas aumentadas y/o cruzadas. Posibilidades de oferta complementaria y/o expansión en nuevos rubros o mercados.

MÓDULO 6 / PROCESOS

Diseño e implementación de proyectos. Desarrollo de soluciones tecnológicas aplicadas al comercio y la logística. Innovación en modelos de empresa, prototipado y experimentación. Formación y dinámica de equipos de trabajo. El trabajo remoto, desafíos y oportunidades de la virtualidad. Procesos de reconversión en entornos críticos. Estrategias competitivas y cooperativas. Creatividad e innovación. Personas y grupos, colaboración y sinergia.

MÓDULO 7 / EL ENTORNO DIGITAL

Herramientas y rutinas digitales para la mejora de la productividad. Analítica predictiva aplicada a canales de venta. Motivaciones y comportamientos del consumidor. Segmentación, target y posicionamiento. Construcción y comunicación de marca. Adquisición, fidelización y recuperación de clientes. Automatización de procesos de marketing y exploración de mercados alternativos.

- Programa
- Contenidos
- Duración de módulos

MÓDULO 8 / ASPECTOS LEGALES E IMPOSITIVOS

Marco legal para la gestión empresarial. Conflictos y contingencias. Relación con el Estado. Contratos y acuerdos. La planificación tributaria, según actividad y/o jurisdicción. Normativa vigente y régimen de información. Impuestos sobre la renta, el patrimonio y el consumo. Inflación y ajuste por inflación. Exportaciones, marco legal e impositivo. Economía digital, regulaciones y restricciones.

MÓDULO 9 / LIDERAZGO

Gobierno de la empresa, estrategias y procedimientos. Estructura, cultura y cambio organizacional. Relación con inversores, empleados y clientes. Gestión del talento humano. Definición de tareas y perfiles. Contratación y outsourcing. Liderazgo y gestión de equipos. Delegación. Análisis de rendimiento. Procesos de capacitación.

MÓDULO 10 / EL PLAN ECONOMICO-FINACIERO

Rendimiento de la empresa, rentabilidad de la inversión. Inversión inicial, fuentes de financiamiento. Origen y destino de fondos. Diferenciales para la construcción de perdurabilidad. Estrategias óptimas de financiación de déficits y colocación de excedentes financieros. Adaptación y transformación del modelo de negocios. Evaluación de proyectos de re-inversión. Valoración de la empresa.

METODOLOGIA

Durante el programa, los participantes son sistemáticamente invitados a exponer la situación particular de su proyecto o empresa y a compartir experiencias con pares de diversas procedencias, industrias y vivencias.

La realidad presente y la posibilidad futura de cada caso se convierte en objeto de análisis y reflexión compartidos. Las ideas e iniciativas orientadas a la mejora o a la transformación surgen, entonces, luego de una comprensión profunda y específica de esas situaciones singulares.

Las clases teórico-prácticas se complementan con tres jornadas de entrenamiento intensivo en la implementación de entornos y rutinas digitales que logren llevar el funcionamiento de cada organización al siguiente nivel en término de productividad y performance.

DISEÑO y CRONOGRAMA

Modalidad: Presencial y/o Virtual

Inicio: 13 de abril

Duración: 8 meses, con 2 semanas intensivas.

40 sesiones virtuales, de 3 horas cada una (miércoles de 19.00 a 22.00)

3 sesiones de entrenamiento digital, de 4 horas (sábados, de 9.00 a 13.00)

Carga horaria total: 132 hs.

CALENDARIO

- **Modelo de Negocios:** 13-20-27 de Abril – 4 de Mayo
- **Propuesta de Valor c el Cliente en el centro:** 11, 17, 24 de mayo, 1° Junio.
- **Rentabilidad y Equilibrio Financiero:** 8, 15, 22, 29 de Junio
- **Gestión del Talento Humano:** 6, 13, 20 y 27 de Julio
- **Cambio y Transformación Empresarial:** 2, 3, 4, 5 de Agosto
- **Entrenamiento Digital:** Sábados 9h a 13h : Jul 16- Sep 17-Nov 26
- **Procesos:** 10, 17, 24, 31 de Agosto
- **En entorno digital:** 7, 14, 21 y 28 de Septiembre
- **El Plan económico y financiero:** 5, 12, 19 y 26 de Octubre
- **10-Liderazgo:** 2, 9, 16 y 23 de Noviembre
- **Aspectos Legales e Impositivos:** 28 y 29 de Noviembre

ARANCEL

Y

BENEFICIOS

- **Arancel del Programa de Alta Dirección (PAD): \$ 144.000.-**
(Importe especial por alianza con la Escuela Materia Biz)
- **Esquema de Beneficios para la red CAME:** Las autoridades de CAME autorizaron el siguiente esquema de descuentos para participantes de la red CAME:

- ❑ **DESCUENTO del 40%:**

La persona que abona desde el **25/03 hasta el 05/04** se le aplica el beneficio del 40% de descuento, por lo que abona todo el PAD **\$ 86.400.- en 10 cuotas de \$ 8.640.-**

- ❑ **DESCUENTO del 35%:**

La persona que abona desde el **06/04 hasta el 09/04** se le aplica el beneficio del 35% de descuento, por lo que abona todo el PAD **\$ 93.600.- en 10 cuotas de \$ 9.360.-**

- ❑ **DESCUENTO del 30%:**

La persona que abona desde el **10/04 hasta el 13/04** se le aplica el beneficio del 30% de descuento, por lo que abona todo el PAD **\$ 100.800.- en 10 cuotas de \$ 10.080.-**

Equipo

MATERIABIZ Escuela de Negocios cuenta con un staff de 30 profesores. 4 con estudio de Posgrado, 15 con Maestrías, 1 con Doctorado y 21 conferencistas.

El equipo designado para el desarrollo del PAD será liderado por:

Manuel Sbdar

https://es.wikipedia.org/wiki/Manuel_Sbdar

Docente, escritor y emprendedor. Licenciado en Ciencias Económicas (Universidad Nacional de Tucumán) y MBA de ESADE. Entre 2003 y 2007 fue Director de Educación Ejecutiva, del Executive MBA y del MBA de la Universidad Di Tella (Buenos Aires, Argentina). Es autor de 11 libros editados por Granica y Clarín. En 2005 fundó MATERIABIZ Escuela de Negocios. Es su Director General hasta la actualidad. Desde 2011 es Presidente de la Fundación Educativa MATERIA PÚBLICA. Desde 2018, es Vicepresidente de Educación del Club Atlético River Plate.





Andrea Robledo

Contadora Pública Nacional y Project Manager (PMI). Especializada en sistemas de gestión y optimización de procesos, normas internacionales de certificación y metodologías de Calidad. Fundó ProyectaRSE. TOP MANAGER para Latinoamérica por IRU (International Road UNION). Consultora especializada en modelo emprendedor y capacitadora. Egresada del Programa Ejecutivo Para Mujeres en Rol de Decisión, Fundación de Liderazgos Y Organizaciones Responsables – UCEMA. Docente Universitaria.



Christian Longarini

Profesor de MATERIABIZ Escuela de Negocios. Lic. en Administración y Contador Público (UBA). Coach Ontológico. Maestría en Finanzas (Universidad Torcuato Di Tella). Six Sigma Champion (Univ. Austral). Especialista en Procesos de Negocio y en Productividad Personal y Organizacional (con foco en PyMEs y Emprendedores). Docente en la Facultad de Ciencias Económicas (UBA), en la Universidad de Palermo y en el Instituto Universitario ESEADE.