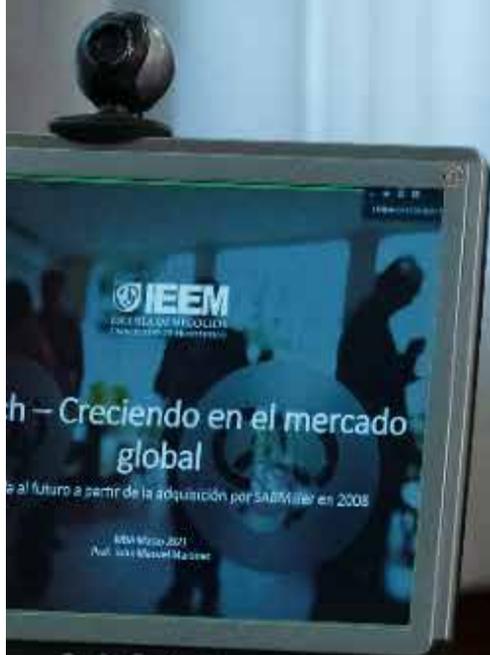


PDi

PROGRAMA DE
DIRECCIÓN INTENSIVO



 **IEEM**
ESCUELA DE NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE MONTEVIDEO

Si sos propietario, administrás una empresa o estás tomando la posta del negocio familiar, el PDi es el programa para vos. Te dará una perspectiva más amplia de la empresa, permitiéndote compatibilizar el desarrollo de tus capacidades directivas con la operativa diaria, haciendo foco en las herramientas necesarias para profesionalizar tu gestión de forma intensiva. El PDi es un programa especialmente adecuado para personas que viven en el interior del país.

¿POR QUÉ HACER EL PDi DEL IEEM?

Es un programa integral

El PDi te aporta herramientas y métodos de gestión, a la vez que trabaja sobre tus habilidades, capacidades y actitudes

En el IEEM aprendés haciendo

Te entrenás para tomar mejores decisiones a través del Método del Caso.

Porque el PDi se adapta a vos

El PDi del IEEM es el único programa con un formato híbrido: clases online y presenciales. No hay excusas para que profesionalices tu toma de decisiones en la empresa.

Te entrenás en la toma de decisiones con los mejores profesionales de cada área

Profesores con sólida experiencia profesional y destacada formación académica

Porque en el IEEM sabemos lo que hacemos

Desde 1992 tenemos un Comité de Asesoramiento constituido por Harvard Business School y IESE Business School.





FECHAS Y HORARIOS

INICIO Y DURACIÓN

PDI 2022

Comienzo
23 de mayo

Finalización
10 de agosto

Duración

3 meses

CLASES

ONLINE

Martes y jueves
de 18:30 a 21:15 h

PRESENCIALES

Tres módulos
(del lunes al mediodía a
miércoles al mediodía)

Primer módulo
23 al 25 de mayo

Segundo módulo
27 al 29 de junio

Tercer módulo
8 al 10 de agosto

**25% de
descuento**

en el Hotel Punta Trouville en las
semanas intensivas en Montevideo.

PUNTA TROUVILLE HOTEL

PARTICIPANTES

El programa está dirigido a propietarios, asesores y administradores de pequeñas y medianas empresas; así como para quienes se están preparando para asumir posiciones de mayor responsabilidad dentro de las mismas. El PDi por su formato es especialmente adecuado para quienes viven en el interior del país y buscan una capacitación gerencial de primer nivel.

METODOLOGÍA

En el IEEM trabajamos sobre habilidades, capacidades y actitudes y para ello adoptamos la metodología del aprendizaje centrado en el participante a través del Método del Caso.

El esfuerzo activo de aprender está en los participantes, y el rol de los profesores es el de estimular y promover el aprendizaje. Es el enfoque más adecuado para el desarrollo de directivos y ejecutivos, aprender por medio de la reflexión crítica y principalmente “haciendo”, es decir, decidiendo.



PROGRAMA

Análisis de Situaciones de Negocios

La mayoría de situaciones de negocio involucran a una multitud de áreas —Finanzas, Gestión de Personas, Marketing, Tecnología, etc.—, y como consecuencia los problemas a resolver son complejos por naturaleza. Generalmente, habrá más de una solución correcta o viable y rara vez cada una de esas soluciones ofrecerá garantías de alcanzar los resultados deseados. En este curso conocerás la metodología del IEEM para analizar y resolver situaciones de negocios. Esta herramienta consta que de seis pasos que apuntan al objetivo final de la actividad directiva: la toma de decisiones.

Análisis Financiero

El propósito del curso es que adquieras las capacidades para interpretar la información económico-financiera de la empresa y aplicar las finanzas operativas.

Gestión de la Innovación

Este curso te aporta las herramientas necesarias para innovar eficaz y eficientemente, tanto dentro de la organización como cuando se crea una nueva. Te introduce en el análisis de la actividad innovadora y te ayuda a implantar una cultura que favorezca la innovación, a la vez que a aplicar los conocimientos adquiridos.

Coaching

Las cartas que otorgan el poder dentro de la organización fueron redistribuidas. En un mundo globalizado, donde la información y el conocimiento están al alcance de todos, los nuevos dueños del poder serán los que generen las ideas. Eso requiere de un liderazgo transformacional, que a través de la confianza, el reconocimiento y una profunda

preocupación empática, genere espacios psicológicamente seguros que posibiliten la producción de ideas colectivas innovadoras, para dar respuesta a un cliente cada vez más demandante.

Coyuntura Económica

Un repaso de la situación de la economía nacional a nivel global y sectorial. Estudiaremos el impacto de la región, los principales desafíos a los que se enfrenta el país y sus perspectivas, así como las repercusiones que todo ello tiene hacia dentro de la empresa.

Dirección Comercial

El marketing es el proceso de crear valor para los clientes elegidos, y el valor se crea atendiendo las necesidades de dichos clientes. Y la “empresa en marcha” solo se sostiene si es capaz de crear y capturar ese valor de forma sostenida en el tiempo. El propósito de este curso es que conozcas los conceptos clave de la Dirección Comercial. Discutiremos casos ilustrativos de las principales decisiones prudentiales a las que un Director Comercial debe enfrentarse habitualmente.

Dirección de Personas

En este curso desarrollarás una mejor comprensión de las motivaciones o “causas” de actitudes y comportamientos de tu equipo, con el objetivo de sistematizar su análisis en términos de información útil para el diseño de políticas empresariales. Abordaremos, asimismo, un trabajo complementario de autoconocimiento que implica verificar las prioridades y el estilo personal de abordarlas, para de esa forma desplegar mejores estrategias de colaboración con los demás.

Dirección de Operaciones

La Dirección de Operaciones se encarga de las decisiones relacionadas con el diseño, la gestión y la mejora de las operaciones, que son las definiciones, funciones y recursos asociadas a producir bienes y servicios para cumplir la promesa de valor de las organizaciones. Cubriremos los siguientes temas: procesos de producción y servicio, variables básicas y configuraciones; coordinación con proveedores y distribuidores en la cadena de valor; gestión de clientes en operaciones en servicios; alineación de operaciones para contribuir al negocio.

Estrategia y Política de Empresa

Se trata de un curso en el que abordaremos aspectos de la definición del negocio, el diseño de la estrategia y su implementación. Trabajaremos también sobre aspectos de la estructura organizacional y configuración institucional con un enfoque integrador que debe dar consistencia a la firma para competir y crear valor en entornos dinámicos.

Empresas Familiares

Las empresas familiares representan por lo general más del 80 % del tejido empresarial en los distintos países y juegan un rol fundamental en sus desarrollos. Procuraremos entender qué significa profesionalizar la empresa familiar, las ventajas, inconvenientes y la rentabilidad relativa de hacerlo; y profundizaremos sobre qué dice la evidencia empírica en cuanto a fortalezas y debilidades en el relacionamiento profesional dentro de las empresas familiares, sobre cómo se deben relacionar familia y empresa, y dónde están las ventajas de tener un buen gobierno corporativo.

Negociación

Todos enfrentamos diariamente diferentes procesos de interacción con otras personas y muchos de esos procesos se enmarcan en lo que conocemos como “negociaciones”. Esto implica que, de una u otra forma, nos guste o no, todos somos negociadores. Se trata entonces de un proceso que tenemos integrado a nuestra vida y que pauta la forma en que nos relacionamos con los otros cuando pretendemos satisfacer determinadas necesidades. Presentaremos un método de negociación que se nutre del modelo creado por Max. H. Bazerman de Harvard Business School, complementado por el enfoque racional de la profesora Lisa L. Shu de London Business School.

Sistemas de Control

La estructura del sistema de control se define como el conjunto de procedimientos y acciones por los que el control se lleva a cabo. Estos sistemas constituyen la forma en que la organización es gobernada. A lo largo del curso conoceremos las herramientas que ayudan en la toma de decisiones, y trabajaremos los aspectos relativos a la implementación de la estrategia.

PROFESORES



Gustavo Amoza

Máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; contador público, Universidad de la República. En su actividad privada se especializa en el manejo de portafolios, durante 10 años fue Portfolio Manager de varios fondos mutuos de inversión. Actualmente desarrolla actividad de Investment Counselor de banca privada, manejando portafolios personales. Es profesor de Dirección Financiera en el IEEM.



Adrián Edelman

Master in Management Research, Cranfield University (EE. UU.); máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; ingeniero industrial, Universidad de la República (Uruguay). Tiene la certificación en Production and Inventory Management (CPIM), otorgada por APICS - The Operations Management Society. Participó del Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl) en Harvard Business School (EE. UU.). Desarrolla su actividad profesional como consultor independiente en un amplio espectro de temas relacionados a las Operaciones: mejora de procesos, logística y cadenas de aprovisionamiento, diseño y gestión de operaciones en servicios, gestión de proyectos, y calidad de servicio. Es profesor de Dirección de Operaciones en el IEEM.



Carlos Folle

Ph.D. in Management, IESE, Universidad de Navarra (España); MBA, Cranfield School of Management (Reino Unido); contador público, Universidad de la República (Uruguay). Participó del Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl) en Harvard Business School (EE. UU.) y cursó el programa Increasing Sales Force Productivity de la Kellogg Graduate School of Management (EE. UU.). Sus áreas de especialidad incluyen el diseño y gestión de estrategias de llegada al mercado a través de los canales de distribución, el manejo de la fuerza de ventas y su impacto en los resultados de la empresa, así como la sucesión, la propiedad y el gobierno en las empresas familiares. Es profesor de Dirección Comercial y director del Advanced Management Program del IEEM.



Margara Ferber

Executive Coaching Certification Program, Columbia University (EE. UU.); máster en Escritura Creativa, Universidad de Salamanca; Programa Ejecutivo en Marketing Avanzado y Programa de Desarrollo Directivo, IEEM, Universidad de Montevideo; licenciada en Humanidades, Universidad de Montevideo. Sus áreas de especialización incluyen coaching, carreras profesionales, la escritura como herramienta reflexiva, storytelling, marca personal. Es la directora del POS-MBA y de la Unidad de Coaching del IEEM.



Valeria Fratocchi

Máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; psicóloga, Universidad Católica del Uruguay. Participó del Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl) y del Case Writing Workshop en Harvard Business School (EE. UU.). Se especializa en las áreas de Recursos Humanos con experiencia profesional en roles de dirección y gestión en un amplio espectro de realidades organizacionales; tanto en gestión de RR. HH, startups y procesos de transformación organizacional y cambio cultural. Es profesora de Comportamiento Humano en la Organización en el IEEM.



Gerardo Ibarri

Máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; Masteries Practitioner Coach Designation, IAC; Brain-Based Coach, NeuroLeadership Institute, New York (EE. UU.); Intelligent Leadership Certified Executive Coach, John Mattone Global Inc.; químico farmacéutico, Universidad de la República (Uruguay). Se ha desempeñado por más de 15 años en posiciones ejecutivas y de liderazgo en áreas de Operaciones y Gestión de Personas de diferentes sectores. Es director ejecutivo de Action for Talent y Power Brain y está enfocado en la consultoría en liderazgo, estrategia y cultura, así como en coaching organizacional y de carrera. Es profesor de Comportamiento Humano en la Organización y miembro de la Unidad de Coaching del IEEM.



Juan Manuel Martínez

Global Executive MBA, IESE, Universidad de Navarra (España); máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; ingeniero industrial mecánico, Universidad de la República (Uruguay). Cursó el programa Sales and Operations Planning en el Oliver Wight Americas Institute. Es consultor de adquisiciones, ejecución y expansión de negocios y optimización del valor de la compañía en diferentes proyectos en Uruguay, Argentina, Europa y África con foco en la industria forestal y energías renovables. Es inversor y miembro del Consejo Asesor de N Capital en España. Tiene experiencia en liderar procesos de cambio a nivel operativo y de estructura. Profesor de Política de Empresa en el IEEM.



Patricia Otero

Doctorado en Administración de Negocios (en curso), ESEADE (Argentina); máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; contadora pública, Universidad de la República (Uruguay). Se ha desempeñado en áreas administrativo-contables de empresas multinacionales y nacionales de distintas industrias. Como consultora se dedica al asesoramiento en temas de costos para la toma de decisiones, mejora de los sistemas de información y de los sistemas de incentivos. Profesora de Sistemas de Información y Control y directora del Programa de Desarrollo Directivo del IEEM.



Joaquín Ramos

Doctorado en Administración de Negocios (en curso), ESEADE (Argentina); máster en Administración y Dirección de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; licenciado en Comunicación, Universidad de Montevideo. Realizó el programa Changing the Game: Negotiation and Competitive Decision Making en Harvard Business School. Sus áreas de especialidad incluyen el diseño y gestión de estrategias comerciales, con énfasis en marketing digital, así como la negociación y resolución de conflictos. Es profesor de Negociación y Dirección Comercial, director del MBA Agosto y miembro del Comité Ejecutivo del IEEM.



Pablo Regent

Ph.D. in Business Administration, IESE, Universidad de Navarra (España); máster en Dirección de Empresas, IAE, Universidad Austral (Argentina), contador público, Universidad de la República (Uruguay). Participó del Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl) en Harvard Business School (EE. UU.) Ha desarrollado una amplia actividad como consultor de empresas nacionales e internacionales, incluyendo la participación en órganos de dirección de empresas comerciales y también sin fines de lucro. Es autor de los libros Columnas de ideas (2016), El último disco (2016) y editor de Diálogos con Luis Manuel Calleja (2021). Es profesor de Política de Empresa, Análisis de Situación de Negocios y director de MBA Senior del IEEM.



Pablo Sartor

Ph.D. in Computer Sciences, INRIA, Universidad de Rennes 1 (Francia); máster en Administración y Dirección de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; magíster en Informática, Universidad de la República (Uruguay); ingeniero en Computación, Universidad de la República (Uruguay). Participó del Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl) en Harvard Business School (EE. UU.) Ha desarrollado intensa actividad gestionando proyectos de TI y equipos de desarrollo de software para empresas de la región y Estados Unidos. Es profesor de Análisis de Decisiones, director académico y director del Centro de Investigación Grant Thornton del IEEM.



Santiago Sena

Ph.D. in Management, IAE Business School, Universidad Austral (Argentina); técnico en Orientación Familiar, Instituto de Ciencias para la Familia, Universidad Austral (Argentina); Coach (en curso), Conscious Business Center; licenciado en Filosofía, Universidad Católica Argentina. Es cofundador de una consultora que se especializa en temas de estrategia, liderazgo y transformación cultural. Su experiencia laboral incluye recorridos tanto en el sector público como privado, habiéndose desempeñado como Director de Emprendedores y como asesor del Jefe de Gabinete de la Ciudad en el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, entre otros servicios públicos. Es profesor de Iniciativa Emprendedora, director del MBA Marzo y miembro de la Unidad de Coaching del IEEM.



Leonardo Veiga

Ph.D. en Gobierno y Cultura de las Organizaciones, Instituto Empresa y Humanismo, Universidad de Navarra (España); máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; contador público y licenciado en Administración, Universidad de la República (Uruguay). Participó del Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl) en Harvard Business School (EE. UU.). Además de la docencia y la investigación, se desempeña como Director de Defensa Comercial en el sector público y como Director Centro de Innovación Tecnológica SEPÉ. En el período 2012-2013 fue miembro electo del Board del Global Entrepreneurship Research Association (GERA). Es profesor de Economía Política en el IEEM.



PROCESO DE ADMISIÓN



Paso 1

**Formulario
de admisión**



Paso 2

Entrevista



Paso 3

**Comité
de admisión**

Escribinos o llamanos para agendar
una reunión informativa sin compromiso

pdi@ieem.edu.uy | 2709 7220



#PDIdelIEEM



Seguinos en las redes para
enterarte de las actividades