

INCLUYE PROGRAMA DE MODALIDAD DE GRADUACIÓN

MAESTRÍA EN:

DIRECCIÓN
DE EMPRESAS
MBA

- » **SERVICIO DE CALIDAD**
- » **EXPERIENCIA SATISFACTORIA**
- » **MEJORA CONTINUA**



ISO
21001:2018
Sistema de
Gestión

Presentación y Bienvenida

La Universidad Tecnológica Privada de Santa Cruz, fue fundada el 9 de septiembre de 1994, en la pujante y dinámica ciudad de Santa Cruz de la Sierra, capital del Departamento de Santa Cruz – Bolivia.

Con 31 años de creación, hoy es reconocida y referenciada por su excelencia académica, investigación, emprendimiento, innovación tecnológica e impacto en el bienestar de la comunidad.

Nuestra Dirección de Postgrado, con más de 20 años de experiencia, se especializa en la formación continua de profesionales. Nuestro objetivo es fortalecer las competencias en áreas claves para impulsar tu crecimiento.

Filosofía de Postgrado

MISIÓN

“Somos una universidad que forma profesionales y personas íntegras, competentes, emprendedores e innovadores, que genera conocimiento y soluciones a través de la investigación y la aplicación de tecnología para contribuir al desarrollo sostenible de su entorno y la comunidad global”

VISIÓN

“Ser una universidad referente y reconocida a nivel nacional e internacional por su excelencia académica, investigación, emprendimiento, innovación tecnológica e impacto en el bienestar de la comunidad”

POLÍTICA DE CALIDAD

Alineados a nuestra razón de ser y enfocados hacia dónde queremos llegar, se implementa el Sistema de Gestión de la Calidad (SGC) para la Dirección de Postgrado según los requisitos de la Norma ISO 21001:2018 comprometiéndonos a:

- a)** Brindar programas de Maestría y Diplomado a través de un servicio de calidad, generando una experiencia satisfactoria en los estudiantes, docentes y otras partes interesadas cumpliendo con sus requisitos y expectativas.
- b)** Mejorar continuamente el desempeño de los procesos y la calidad de los servicios académicos y administrativos, considerando los desarrollos educativos, científicos, técnicos y tecnológicos pertinentes.
- c)** Satisfacer y cumplir las directrices de responsabilidad social establecidos por la UTEPSA, integrándolos en los diferentes procesos del SGC.
- d)** Gestionar la propiedad intelectual resultante de los procesos de enseñanza aprendizaje e investigación.
- e)** Cumplir los requisitos legales y reglamentarios vigentes aplicables a nuestra institución, así como los requisitos del Sistema de Gestión de la Calidad.

Presentación del Programa

El objetivo del programa es formar profesionales competentes para dirigir, gestionar estratégica y funcionalmente una organización, entendiendo apropiadamente la dinámica del mercado y de su entorno; con el fin de optimizar los recursos de una empresa; de igual manera y desarrollar modelos de negocio.

La presente maestría tiene características internacionales, tanto por su estructura, contenido, carga horaria, como por el nivel de los profesionales que imparten los cursos, está actualizada con las últimas herramientas y tendencias del mercado, tiene un alto espíritu emprendedor, titulaciones intermedias y una modalidad adaptada a las necesidades de los actuales profesionales que tienen que compatibilizar su actividad laboral con su desarrollo profesional.

Ventajas de la Maestría

PROGRAMA DE GRADUACIÓN

Dentro de la Maestría se ofrece una metodología que garantiza de forma eficiente la titulación del estudiante a través de su coordinador de programa y equipos de Docentes Tutores.

TITULACIÓN INTERMEDIA Y 4 TÍTULOS RECIBIDOS

Gracias al diseño del programa, se puede obtener tres títulos intermedios de Diplomado y uno general de la Maestría.

- Magister en Dirección de Empresas.
- Diplomado en Dirección Estratégica.
- Diplomado en Administración Financiera.
- Diplomado en Estrategia Funcional.

ENFOQUE INTERNACIONAL

Las maestrías en sí, tienen el objetivo a nivel curricular de darles a los estudiantes una visión global e internacional; a través, de sus contenidos, docentes y metodologías. Por otro lado, tiene Clases Espejo y Master Class con docentes internacionales.

Aún más, el Postgrado Utepsa tiene Programas y Alianzas con diferentes universidades para el beneficio de todos sus estudiantes, de tal forma que les permita beneficiarse de cursos y expertos de una semana de duración, realizando estancias físicas en alguno de estos países para que puedan recibir una capacitación específica en temas empresariales, visita a empresas, puertos y universidades.



FORMACIÓN EN LIDERAZGO

Utepsa Postgrado, a través de su Programa de Liderazgo y Transformación Integral desarrolla múltiples actividades con el fin de mejorar y fortalecer las competencias de Liderazgo de sus estudiantes. Durante el año se lleva a cabo un marketing de contenidos en sus diferentes redes; por otro lado, se realizan conferencias, webinarios, conversatorios, foros y encuentros con líderes destacados del ámbito regional, nacional e internacional quienes comparten sus diversas experiencias en beneficio de nuestros estudiantes.



CENTRO DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO



Los estudiantes del Postgrado de Utepsa, pueden beneficiarse de todas las actividades que desarrolla este Centro, como ser: conferencias con expertos mundiales en esta temática, mentorías, encuentro con emprendedores, contacto con financiadores, participación en ferias nacionales e internacionales, entre otros.



COWORK UTEPSA

Es un espacio de innovación abierta destinado a facilitar la interacción, colaboración y cocreación entre la comunidad universitaria y el ecosistema conformado por las empresas, instituciones y la sociedad. Efecto de la innovación abierta, RIA Ventures se incorpora como aliado clave en el Cowork, a la red de colaboradores fomentando el desarrollo de emprendimientos e innovación de impacto. Los pilares sobre los que se fundamenta el CoWork son: Innovación abierta de impacto, Sostenibilidad, Inclusión y Tecnología. El objetivo del Cowork de UTEPSA Promover la innovación abierta de impacto mediante la interacción, de la comunidad universitaria con empresas instituciones y sociedad, facilitando la colaboración de la red y el ecosistema emprendedor.

CoWork

 UTEPSA en alianza con  RIA VENTURES



CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

Todos los estudiantes de Postgrado gozan de descuentos especiales para complementar su formación del conjunto de talleres, cursos y expertos que se desarrollan durante toda la gestión, gracias a la formación complementaria que ofrece su Centro de Formación Continua, el que tiene alianzas con diferentes universidades y empresas con certificaciones internacionales.



CENTRO DE IDIOMAS

A través del Centro de Idiomas de Utepsa, los estudiantes pueden beneficiarse de descuentos especiales para cursar los programas de inglés, portugués y Chino Mandarín. Asimismo, al ser un centro autorizado del CELPEBRAS y TOEFL, los estudiantes pueden acceder a estos servicios.



REDES DE APOYO

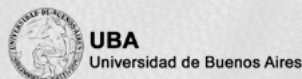
Somos parte de varias redes internacionales que nos permiten fortalecer nuestros vínculos académicos.



CONCEJO DE RECTORES POR LA INTEGRACIÓN DE LA SUGREGIÓN CENTRO OESTE DE SUDAMÉRICA



Y de muchas universidades del mundo que nos permite intercambiar docentes multidisciplinares con una amplia experiencia y visión internacional.



RECONOCIMIENTOS



Dirigido a

Los postulantes a la maestría en Dirección de Empresas, deben ser profesionales titulados al menos con un grado académico de licenciatura, que se encuentren inmersos en el área administrativa y/o de gestión, ejerciendo cargos en empresas públicas, privadas con/o sin fines de lucro; y profesionales que deseen adquirir los conocimientos y competencias de un Gerente o Director de Empresas.

El programa está dirigido a profesionales que requieren desarrollar conocimientos y habilidades de análisis y gestión; para gestionar la dirección de cualquier tipo de empresa entendiendo muy bien la dinámica del mercado y de su entorno; es así, que se encontrará capacitado para formular estrategias con una clara orientación al mercado.

Resultados del Programa

El Magister en Dirección de Empresas, es un profesional con las competencias necesarias para liderar la dirección y gerencia estratégica en una organización; iniciar y desarrollar un nuevo negocio, entendiendo apropiadamente la dinámica del mercado y de su entorno; busca optimizar los recursos de una empresa y/o de su propia empresa con alto espíritu emprendedor en beneficio de la sociedad y del bienestar común”.

El Magister en Dirección de Empresas, una vez graduado, estará capacitado para desarrollar alguna de las siguientes funciones vinculadas al ámbito empresarial:

- Iniciar su propio negocio.
- Realizar el mejoramiento de su negocio actual si ya lo tiene.
- Dirigir una organización.
- Dirigir el área estratégica empresarial.
- Dirigir el área funcional de una organización.
- Desarrollar planes de negocios como experto.
- Consultor y asesor empresarial.
- Docencia en el campo de la administración y el emprendimiento.

Plan de Estudios

DIPLOMADO EN DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

MÓDULO	ASIGNATURA	CONTENIDO MÍNIMO
1	Habilidades Directivas	<p>Habilidades para el trabajo directivo. Enfoque Funcional y de Roles. Destrezas y Competencias. Power Skill. Habilidades de comunicación. Coaching gerencial. La Asertividad y la persuasión. Inteligencia Emocional en el manejo de la Empresa. Neuromanagement. Administración del tiempo y delegación. Mindfulness en el trabajo. Trabajo en equipo y Reuniones productivas. La motivación. El liderazgo y estilos de liderazgo. Los problemas, el cambio y la negociación.</p>
2	Análisis Estratégico del Entorno	<p>La Dirección estratégica. El Proceso de la Dirección estratégica.</p> <p>El entorno de la empresa. Conceptos y características del entorno. Nivel de incertidumbre. Análisis del entorno en general. Perfil estratégico del entorno. Macro entorno: Dimensión político, económica, sociocultural, tecnológica, ambiental, legal. Aplicación de herramientas específicas.</p> <p>El Entorno Económico Internacional, Nacional y Regional. Estructura Económica de Bolivia: Variables, Políticas Económicas (Fiscal y Monetaria), Crecimiento Económico (PIB y Exportaciones), Estabilidad de precios, Inflación, Pleno Empleo, Migración, Pobreza, Mercado Financiero, Tipo de Cambio, Política económica externa y escenarios macroeconómicos.</p> <p>Micro entorno: sector Industrial y distritos industriales. Aplicación de herramientas específicas.</p> <p>Diagnóstico Interno: La creación de valor como objetivo de la empresa. La misión y el propósito estratégico. El análisis funcional. El perfil estratégico de la empresa. La cadena de valor. El efecto experiencia. Identificación y evaluación de los recursos y capacidades. Aplicación de herramientas específicas.</p>

<p>3</p>	<p>Formulación Estratégica</p>	<p>El rendimiento de la empresa: creación de valor. Los grupos de interés en la empresa (stakeholders). La visión. La misión. Los valores de la empresa. Los Objetivos Estratégicos. La Responsabilidad Social Corporativa (RSC).</p> <p>Las Estrategias y ventaja competitiva. Estrategias para industrias nuevas o emergentes, estrategias para industrias maduras, estrategias para industrias en declive, estrategias para otros tipos de industrias, tecnología y estrategia, la innovación en la empresa. Crecimiento y desarrollo de la empresa: direcciones de desarrollo, expansión y diversificación de actividades, integración vertical, diversificación relacionada y no relacionada, los conglomerados, las estrategias de reestructuración en la cartera de negocios. Estrategia corporativa y de creación de valor. Las unidades estratégicas de negocio (UEN).</p> <p>La etapa de los insumos, de adecuación e implantación de estrategias. La elección de estrategias.</p> <p>Modelos básicos de dirección en las empresas diversificadas, las corporaciones y los grupos de empresa, crecimiento interno versus crecimiento externo, fórmulas financieras en las operaciones de concentración. La cooperación entre empresas.</p>
<p>4</p>	<p>Implementación y Control Estratégico</p>	<p>Administración estratégica: administrar sin objetivos, por extrapolaciones, por crisis, por ideas subjetivas, por esperanzas.</p> <p>Soporte organizativo, planificación y control.</p> <p>Sistemas de medición de resultados de la empresa, sistemas de control interno.</p> <p>El Cuadro de Mando Integral (CMI O BSC). Traducir la visión en estrategia. Vincular los objetivos con los indicadores estratégicos. Las perspectivas y el mapa estratégico. La relación causa- efecto.</p> <p>Construcción del cuadro de mando integral: Establecimiento de objetivos organizacionales, de equipos y personales. Seleccionar la unidad de organización. Seleccionar y diseñar indicadores. Mapa estratégico. Implementación y marco temporal. Planificación, implementación y control.</p>

5	Innovación Estratégica	<p>Ciencia, tecnología e innovación. La investigación y el desarrollo.</p> <p>Creatividad y aprendizaje. Aprendizaje organizativo. Tipos de innovación. Difusión de la innovación. Desarrollo interno de la innovación. Proceso de la innovación tecnológica. Factores económicos que inciden y que inducen a la innovación. Factores de éxito de una innovación.</p> <p>Análisis e importancia de la inteligencia artificial aplicada a los negocios.</p> <p>Inteligencia artificial estratégica y aplicaciones.</p>
6	Estrategias de Internacionalización	<p>Empresas globales y multinacionales. Razones para la Internacionalización. Tendencias estructurales hacia la globalización. Fases en el proceso de internacionalización de la empresa. Gestión de riesgos en la empresa multinacional. Competitividad internacional.</p> <p>Estrategias de internacionalización. Adaptación vs. estandarización, concentración vs. Diversificación empresarial. Formas de Acceso a los Mercados Internacionales, modos de operación indirectos, modos de operación directos. Modos de operación mixtos.</p> <p>Nuevos enfoques de procesos de internacionalización. Internacionalización en el marco de diferencias culturales. La internacionalización de las empresas bolivianas. Situación actual. Estrategias exitosas. Medidas de fomento y apoyo.</p>
7	Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y la Ética Empresarial	<p>Fundamentos de Ética empresarial y el Ser Humano como esencia de interés: Evolución y definición de la Ética, principios éticos</p> <p>Necesidad de la ética empresarial: la empresa como sistema y parte de la sociedad, el código de ético y sus ventajas. La responsabilidad hacia los clientes externos e internos y otros stake holders.</p> <p>La Responsabilidad Social Corporativa (RSC): la sociedad y sus desequilibrios, limitaciones y retos para las organizaciones, Tipos de Responsabilidad Social. La protección del medio ambiente en la RSC: principales problemas ambientales, estrategias para contrarrestar y cuidar el medio ambiente.</p> <p>La RSC hacia los grupos de interés, los trabajadores, clientes, proveedores y accionistas. La gestión de la RSC. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Casos de éxito.</p>

DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

MÓDULO	ASIGNATURA	CONTENIDO MÍNIMO
1	Introducción a las Finanzas y Análisis Financiero	El medio ambiente financiero y el Registro de Operaciones. Preparación de Estados Financieros. Métodos de interpretación de Estados Financieros. Implicaciones de la inteligencia artificial en los servicios financieros. Oportunidades y desafíos. Riesgos potenciales relacionados a la IA. Usos futuros de la IA.
2	Gestión Financiera a Corto Plazo	Conceptos Básicos. Gestión de Tesorería. Políticas para la administración del Capital de Trabajo. Administración de Activos y Pasivos de Corto Plazo.
3	Decisiones Financieras de Inversión	Técnicas para evaluar financieramente proyectos de inversión: Valor Actual Neto (VAN). Tasa Interna de Retorno (TIR). Tasa Interna de Retorno Modificada (TIRm). Periodo de Recuperación de la Inversión. (PRI). Periodo de Recuperación Descontado (PRm). Costo o Valor anual equivalente. Cadena de reemplazos. Presupuesto de capital: Componentes principales de los flujos de efectivo. Determinación de la Inversión inicial. Determinación de las entradas de efectivo. Determinación del flujo de efectivo terminal. Costos hundidos. Costos de oportunidad. Efecto del financiamiento sobre la rentabilidad. Análisis de riesgos en proyectos de inversión. Análisis de sensibilidad. Análisis de escenarios.
4	Decisiones Financieras de Financiamiento	Costo de Capital: Costo de cada componente de capital. Costo de la deuda. Costo de acciones preferentes. Costo de acciones comunes. Costo de utilidades retenidas. Costo de capital externo. Costo de capital promedio ponderado. Programa de costo ponderado marginal de capital Estructura de Capital: Estructura de capital. Apalancamiento operativo, financiero y total. Riesgo operativo, financiero y total. Métodos para determinar la estructura óptima de capital. Método UAII – UPA. Teorías de la estructura de capital. Proposiciones de Miller y Modigliani. Proposición I. Proposición II. Costos de insolvencia

<p style="text-align: center;">5</p>	<p style="text-align: center;">Modelación y Simulación Financiera</p>	<p>Introducción a la modelación. Concepto de Sistema. Componentes de un Sistema. Medio Ambiente del Sistema. Modelado del Sistema. Concepto de Modelo. Tipos de Modelos. Concepto de Simulación. Sistema, Modelo y Simulación</p> <p>Simulación de Montecarlo: Simulación, Modelo de Simulación y Proceso de Simulación. Definición de Simulación de Monte Carlo. Modelo matemático del sistema, proceso o actividad. Pasos de la Simulación de Monte Carlo. Uso de Software Simulación con Crystal Ball Toma de Decisiones y Crystal Ball. ¿Qué es el Crystal Ball? ¿Quiénes utilizan Crystal Ball? Aplicaciones del Crystal Ball en Simulación. Ventajas de la Simulación con Crystal Ball. Pasos en la simulación con Crystal Ball. Variables Supuesto. Variables Pronóstico. Distribución de Probabilidad en Simulación con Crystal Ball. Gráficos de Pronóstico, Tendencia y Sensibilidad. Construcción de Modelos de Simulación con Crystal Ball. Uso de Software. Estudio de Casos</p>
---	---	---

DIPLOMADO EN ESTRATEGIA FUNCIONAL

MÓDULO	ASIGNATURA	CONTENIDO MÍNIMO
1	Marketing Estratégico Operativo	<p>Conceptos básicos de marketing. Proceso de la Planeación de marketing. Marketing estratégico y marketing operativo. Nuevos enfoques de marketing. Inteligencia artificial aplicado al marketing.</p> <p>Análisis del mercado. Investigación de mercados. El comportamiento de compra del consumidor: Factores externos, Factores internos. Competencia, Benchmarking de la competencia. El Neuromarketing, el Marketing sensorial y Psicomarketing.</p> <p>La segmentación del Mercado. Técnicas y fases de la segmentación de mercados. Estrategias para los mercados meta.</p> <p>El posicionamiento de marketing. Tipos, métodos y técnicas de posicionamiento.</p> <p>Definición de las variables del mix de marketing. Producto: definición, clasificación, estrategias; Precio: definición, fijación, estrategias; Distribución: definición, canales, cobertura, estrategias; Comunicación: definición, mix comunicacional; Otras variables de la mezcla: Personal, Procesos, Post Venta y Patente.</p> <p>Definición y finalidad del Plan de marketing. Estructura de un plan de marketing: resumen ejecutivo, análisis de la situación, determinación de objetivos, elaboración y selección de estrategias, plan de acción, establecimiento de presupuesto, métodos de control.</p>

2

Dirección de
Operaciones
y Calidad

La producción: Clasificación de sistemas de producción, eficiencia, eficacia, productividad, áreas de decisión.

Pronósticos: Tipos de pronósticos, métodos cuantitativos, cualitativos, modelos en series de tiempo, selección del método, método de regresión lineal.

Procesos: capacidad, plan de producción, tipos y selección de procesos, elección de tecnología, flujo de proceso, diagrama de proceso, distribución en planta.

Inventario: tipos de inventario, sistemas, modelos y administración de inventarios, estructura de costos de inventario.

Planeación de Requerimiento de Materiales. Modelos clásicos y modelos actuales de planeación de requerimientos. Sistema MRP y sus principales elementos.

Operación del sistema MRP.

Logística de la comercialización, de distribución, de estudio de mercado, de operación aduanera. Nuevas estrategias en la logística. Outsourcing. Enterprise Resource Planning (ERP). Supply Chain Management (SCM). El transporte físico internacional. Los Incoterms. Elementos físicos, jurídicos, personales y modalidades de transporte. Perfil Logístico de Bolivia. Protección física de las mercancías. Envases, embalajes y almacenamiento. Aspectos Generales del Seguro

El control de calidad. Normalización. El Control de la Calidad como forma de garantizar la estabilidad de los procesos.

La Teoría de la Variabilidad. Causas sistémicas y causas fortuitas. Proceso bajo Control. La Inspección de procesos y de los productos. Tipos, ventajas y desventajas.

3	Gestión del Talento Humano por Competencias	<p>Gestión del Talento Humano y Competencias: los Recursos y las Capacidades. El talento humano como fuente generadora de Valor. Capital Intelectual. Datos, Información y Conocimiento. Tipos de Conocimientos.</p> <p>Gestión del Talento Humano basado en Competencias.</p> <p>Planeación estratégica de la gestión del talento humano: Estrategia corporativa. Planeación estratégica de Recursos Humanos. Modelos de planeación de Recursos Humanos. Factores que intervienen en la planeación de los Recursos Humanos.</p> <p>Perfiles de cargo por competencia: Concepto y diseño del cargo por competencias.</p> <p>Proceso de Admisión, Captación y Selección por competencias. Procesos de Desarrollo, Capacitación y Entrenamiento.</p> <p>Evaluación del desempeño.</p>
4	Los Sistemas y Tecnología de Información y Comunicación (S/TIC)	<p>Sistema de información Administrativo (SIA) y las organizaciones, visión sistémica de los SI, gestión de la información, las TIC en los SI, propósitos organizativos de los SI, clasificación de los SI: transaccionales y de decisión. Los SI para ejecutivos (SIE), Sistemas CRM, Sistemas Integrales de Planificación empresarial (ERP).</p> <p>Enfoque estratégico de los Sistemas y Tecnología de Información y Comunicación (S/TIC), Gestión, dirección y organización de unidades informáticas y de los Departamentos de Sistema de Información (DSI), el Director del SI, análisis y herramientas de análisis de los SI.</p> <p>Inteligencia de negocios.</p>
5	Emprendedurismo y Plan de Negocios	<p>Emprendedurismo, El espíritu emprendedor. La mentalidad emprendedora.</p> <p>Modelos de negocio, tipos de modelo de negocio, herramientas modernas para construir un esquema de negocio.</p> <p>El Plan de negocios o Business Plan. Importancia y cuidados. Anatomía de un Plan de Negocios: Portada e Índice, resumen ejecutivo, descripción del negocio, análisis del entorno del negocio, antecedentes del sector, análisis competitivo, análisis de mercado, plan de marketing, plan de operaciones, equipo de gestión, plan financiero, implementación y control, presupuesto, información adjunta. Aplicación práctica y elaboración del plan de negocios.</p>

Sistema de evaluación

El docente planifica e implementa actividades de evaluación continua acorde a los resultados de aprendizaje (conocimiento, habilidades, actitudes y valores) que se requieren alcanzar.

Las ponderaciones de la evaluación sumativa cumplen las orientaciones de los reglamentos internos de la Universidad y del Reglamento General de Universidades Privadas vigente, siendo la calificación mínima de aprobación 51 puntos sobre 100.

De acuerdo con los métodos de evaluación planificados por el docente, las ponderaciones asignadas pueden calificarse dentro de la siguiente escala de ponderación, debiendo ser la sumatoria final 100 puntos.

CRITERIO DE EVALUACIÓN	ESCALA DE PONDERACIÓN
Evaluación formativa (Actividades participativas dentro y fuera de los encuentros, casos, prácticas, evaluaciones individuales, otros)	30 a 70%
Evaluación sumativa (Proyecto final)	30 a 70%
TOTAL	100%

Estrategias metodológicas de aprendizaje

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

Las estrategias de aprendizaje serán elegidas por los docentes en función a los resultados de aprendizaje esperados en cada módulo. Dentro del desarrollo del programa académico se consideran las siguientes metodologías:

- **Método de Análisis y Solución de Casos**, que permite guiar a los estudiantes hacia la construcción de su propio aprendizaje, poniendo en práctica los conocimientos, habilidades, actitudes y valores adquiridos para analizar, diagnosticar y proponer soluciones en diferentes ámbitos.
- **Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)**, con enfoque en problemas reales con actividades que aborden problemas auténticos y desafiantes del entorno y que involucren a la comunidad con visión de servicio.
- **Aprendizaje Colaborativo**, con actividades que permitan a los estudiantes trabajar juntos, debatir ideas y compartir diferentes perspectivas para llegar a soluciones.
- **Actividades de investigación**, que requieran que los estudiantes investiguen y recopilen información por sí mismos de diferentes fuentes.
- **Desarrollo de proyectos**, que requieran una propuesta de proyectos, desafíos o propuestas emprendedoras basadas en oportunidades identificadas en el entorno.

Plantel Docente

ROGER LINO VALVERDE

Doctor en Ciencias Empresariales (Ph.D.). Máster en Dirección Comercial y Marketing por el IE Business School - España. Máster en Educación Superior. Diplomado en Competencias Gerenciales, Coaching y Liderazgo por el Tecnológico de Monterrey. Diplomado en Habilidades de Liderazgo Organizacional por la Pontífice Universidad Católica de Chile.

Quince años de experiencia en Dirección Estratégica y Académica en el Sector de la Educación Superior. Experiencia de 10 años como Especialista, Capacitador y Consultor en Desarrollo Empresarial y Comercial para PyMes en varias organizaciones nacionales como Internacionales.

Más de 15 años en docencia de Postgrado: Estrategia, Emprendimiento, Habilidades de Dirección, Liderazgo y otros. Autor de tres libros entre ellos Historia del Emprendimiento Cruceño y de varios artículos científicos.

DAVID QUIROGA

Máster en Ciencias de la Ingeniería con Mención Industrial Universidad de Chile. Licenciado en Ingeniería de Sistemas. Especialista en Gestión de la Productividad - Group Training Course in Productivity Management, Tokio - Japón. Professional Certificate - Consultor en Planes & Modelos de Negocios, Universidad de Salamanca. Consultor Empresarial con más de 25 años de experiencia en áreas de Gestión Estratégica, Diseño e Implementación de Sistemas de Gestión bajo Normas ISO (9001, 45001, 14001, 22000), Balanced Scorecard (BSC), Modelamiento de Negocios CANVAS, entre otros. Gerente Propietario de la Consultora David Quiroga.

Imparte docencia Universitaria a nivel de pregrado y postgrado desde hace más de 20 años en temas de: Gestión de la Calidad, Dirección de Operaciones, Dirección Estratégica y otras.

FABIANNE AÑEZ VÁSQUEZ

Máster en Dirección y Administración de Empresas - MBA, con Diplomado en Educación Superior, Diplomado en Metodología de la Investigación y Diplomado en Estrategias de Marketing. Auditora Financiera.

Gerente de Finanzas de American Chemical, con una experiencia laboral de más de 20 años. Ex Jefe de la Carrera de Ingeniería Financiera en UTEPSA.

Más de 10 años en docencia universitaria en materias del área financiera: Gerencia Financiera, Finanzas Operativas, Finanzas Estratégicas, Evaluación Financiera y otras.

MARIA ESTER PEÑA CUELLAR

Magister en Comercio Internacional e Integración. Ingeniera Comercial y Administradora de Empresas. Diplomada en Docencia en Educación Superior.

Más de 15 años de experiencia en temas de Internacionalización. Actualmente SubGerente del IBCE Bolivia.

Docente de pregrado y postgrado con más de 10 años de experiencia en temas de: Comercio Internacional, Internacionalización de la Empresa, Marketing Internacional y otras.

RAÚL A. ÁLVAREZ ARISPE

Comunicador Social con especialidad en Publicidad y Marketing, Máster en Administración de Empresas (MBA INCAE) y diplomado en Educación Superior.

Con más de 12 años de experiencia en docencia y dirección universitaria de pre y postgrado.

Socio fundador de Doing Business International y Director de DBI Academy. Consultor en desarrollo empresarial y promoción comercial.

JEANINE CHÁVEZ OLIVA

Administradora de Empresas. Máster en Administración de Recursos Humanos. Diplomado en Educación Superior. Diplomado en Habilidades Gerenciales y Coaching. Internacional Certified Coach. Diplomado en Bienestar y Psicología Positiva. Programas y certificaciones internacionales en Argentina y Chile.

Jefe Nacional de Gestión de Capital Humano en CITSA (Compañía Industrial de Tabaco S.A.) con aproximadamente 15 años de experiencia en el área de Recursos Humanos, Planificación estratégica y participación en el diseño de estructuras administrativas.

ERICK VALVERDE OLIVA

Ingeniero en Sistemas, Máster en administración de empresas. Diplomado en liderazgo. Experto en gestión de proyectos y certificación BPM, ITIL, COBIT.

Líder estratega con visión de negocio apasionado en la generación de valor a través de Tecnología. Mas de 20 años de experiencia implementado múltiples soluciones digitales en distintas industrias, formando lideres con alto potencial y demostrando una fuerte orientación a resultados.

Cuenta con experiencia como Director de tecnología en Vaka S.A., Yaigo Delivery, Grupo GEO y Universidad UDI.

Sólida experiencia en educación superior tanto en pregrado en la carrera de Ingeniería de Sistemas, como postgrado en programas de MBA.

GABRIEL QUIROGA CORTEZ

Ingeniero Comercial, Digital Marketing Strategies, Agile Marketing, Big Data, Automation, Artificial Intelligence & Analytics KELLOGG SCHOOL OF MANAGEMENT, Northwestern University Online Program. Programa de Alta Gerencia INCAE, Attendance and Active Participation Entrepreneurs Conference BABSON COLLEGE Master of Business Administration MBA UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ

Gerente de Marketing con más de 17 años de experiencia liderando lanzamientos,

desarrollo de nuevas marcas o productos, estrategias de generación de demanda y optimización de rentabilidad. Experto en Branding, Pricing y Gestión de Portafolios. Reconocido por liderar equipos de alto rendimiento, trabajo bajo presión y con orientación al cumplimiento ágil de objetivos. Personalidad elocuente, visión multinacional, altas habilidades interpersonales y de negociación.

PABLO CESAR TALAVERA LEIGUE

Licenciado en Administrador de Empresas, Máster en Finanzas Corporativas con diplomado en Planificación y Valoración Financiera, Diplomado en Sistema Financiero y Diplomado en Gerencia Financiera. Gerente Financiero de Curtiembre Santa Cruz y Asesor Empresarial de la Consultora Echazú Asociados. Más de 12 años de experiencia en docencia universitaria.

DAVID SUSTACHS NUÑEZ

Licenciado en Administración de Empresas, Máster en Finanzas Corporativas por el Instituto de Empresa Business School y Especialista en Mercado de Capitales y Finanzas Públicas. Experiencia en la Banca por más de 15 años con especialidad en riesgo crediticio. Más de 10 años de experiencia en docencia de Postgrado.

LUIS ALBERTO CLAROS TERRAZAS

Licenciado en Auditoria Financiera, Master en Finanzas Corporativas, Master en Banking & Finance And Humanity en Procredit Holding, Diplomado en IFRS en Procredit Holding Group (Germany), Diplomado en Formación Gerencial en Academia Latinoamericana Procredit (Managua – Nicaragua), Diplomado En Educación Superior, Diplomado “Coadjutor Tributario”, Diplomado en Ecosistemas Digitales, Diplomado en Community Manager, Experto en la Nueva Normativa Contable de Información Financiera (Niif), Experto en Auditoria Forense en Club de Auditores Hispanos (Bogota – Colombia). Gerente Nacional Administrativo Financiero y Contable en Tecno Plástica Oriental S.A (TECNOPOR S.A.). Director de la empresa BIG Importaciones y Representaciones, Coach en Finanzas y Gestión Organizacional, con amplia experiencia laboral liderando equipos de trabajo en el área Administrativa, Contable, Impositiva y Financiera de distintos rubros como

ser: Industrial, Comercial, Bancaria entre otros. Con más de 15 años de experiencia en docencia universitaria de pregrado y postgrado en la Facultad de Ciencias Empresariales y diferentes universidades y centros de formación a nivel nacional e internacional.

FLAVIO PALMA GUTIERREZ

Ingeniero Financiero, Máster en Dirección Financiera, MBA Analytics Management, Postítulo en Evaluación Financiera de Inversiones, Postítulo en Gestión de Emprendimientos, Diplomado en Dirección Estrategia, Diplomado en Administración Financiera, Diplomado en Valuación Financiera, Diplomado en Pedagogía, Didáctica y TIC`S, Especialidad en currículo y Educación. Gerente de Finanzas en Grupo INACRUZ, Sindico Titular en Granosol S.A. Experiencia en docencia universitaria de pregrado y postgrado.

COORDINADORA DEL PROGRAMA:

VIVIANA SANDOVAL RIOS

Administradora General. Master en Dirección de Recursos Humanos. Diplomado en Educación Superior. Diplomado en Liderazgo de Instituciones Educativas (IGLU-OUI). Cursos varios de actualización docente (IA para la educación, Canvas, IA para la metodología de la investigación) y Certificado en Desafíos de la Educación Superior de la Universidad Complutense de Madrid. Jefe de carrera de Administración General en Utepsa, con más de 10 años realizando actividades y funciones académicas además de Mas de 4 años de experiencia en Docencia Universitaria, dictando materias de especialidad de la carrera.



Modalidad, Duración, Horarios y Asistencias

Modalidad:

- Presencial – Docentes Nacionales con formación Internacional.

Duración:

- 18 meses, incluye modalidad de graduación desarrollo de tesis.

Días y Horarios sincrónicos:

- Lunes y miércoles de 19:00 a 22:20 y viernes asincrónicos.

Para graduarse satisfactoriamente del programa, es necesario:

- Asistencia del 75% a los encuentros programados de cada módulo (si el programa fuera virtual, la asistencia debe ser de mínimamente el 85% con cámara encendida).
- Aprobación de los casos finales o proyectos de cada módulo.
- Desarrollo y aprobación de la Tesis de Grado.

Inversión, Beneficios Económicos y Modalidades de Pago

Inversión del Programa:

Bs. 24.900.-

(No incluye costos de Defensa de Grado)

Descuentos:

Pago al contado del **25%**.

Plan 20% graduado de Utepsa y otros descuentos según convenio.

Plan 50% graduado de excelencia de Utepsa.

Formas de Pago:

BANCO NACIONAL DE BOLIVIA - BNB

Número de Cuenta:

2000092358 M/N

Para pagos internacionales contamos con el servicio de una empresa especializada para cobros internacionales.

Financiamiento:

Contamos con el Financiamiento de FUNDAPRO y del Banco Económico.

Requisitos de Inscripción

REQUISITOS PARA ESTUDIANTES NACIONALES:

- 2 Certificados de nacimiento original.
- 2 Fotocopias del carnet de identidad.
- 2 Fotocopias legalizadas del Título en Provisión Nacional.
- 2 Fotocopias legalizadas del Título Académico.
- 6 fotografías (3x4) en fondo rojo.

REQUISITOS PARA ESTUDIANTES EXTRANJEROS:

- Certificado de nacimiento apostillado.
- Fotocopias legalizadas del diploma académico/título profesional deberán contar también con la Apostilla o, la legalización correspondiente por el Ministerio de Relaciones Exteriores del país de origen y del Estado Plurinacional de Bolivia.

Contactos



69200358



marketing.postgrado@utepsa.edu



www.utepsa.edu



UTEPSA

POSTGRADO

*“Formamos líderes integrales
para transformar positivamente
una sociedad más consciente
y sostenible”*

Av. Noel Kempff Mercado N°715
3er. Anillo Interno entre Av. Busch y Av. San Martín
Santa Cruz - Bolivia