

	Currículum de la Maestría en Administración de Empresas		
	NOMBRE	CARGO	FECHA
Elaborado por:	Ada Kanashiro	Director Académico	04.03.19
Revisado por:	Liliana Alvarado	Director General de EPG	04.03.19
Aprobado por:	Liliana Alvarado	Director General de EPG	04.03.19
			Código: EPG – CU001
			Versión: 01 - 2019

1. FACULTAD / ESCUELA:

Escuela de Postgrado

2. CARRERA

Maestría en Administración de Empresas

3. MODALIDAD

Presencial

4. OBJETIVO:

El objetivo de la Maestría es desarrollar las competencias necesarias a profesionales para asumir retos e incrementar las habilidades para la toma de decisiones estratégicas. Se fomenta el uso de herramientas y metodologías que logren el aumento de la productividad y competitividad. También se integran las habilidades de liderazgo para el logro de las metas de la organización.

5. PERFIL DEL INGRESANTE:

El postulante de la Maestría en Administración de Empresas de la Escuela de Postgrado UTP es un profesional que busca destacar por un desempeño innovador que posee un espíritu emprendedor y se encuentra orientado a resultados. Además, irá desarrollando durante la Maestría una serie de competencias que son parte de los objetivos de su formación que requieren algunas condiciones iniciales que se expresan en habilidades básicas relacionadas a las áreas evaluadas en los procesos de admisión éstas son las siguientes:

- Preguntas de cultura general: desarrolla pensamiento crítico para juzgar el entorno.
- Resolución de problemas: analiza y plantea soluciones a problemas matemáticos simples.
- Razonamiento verbal: razona, hace análisis de conclusiones lógicas posibles y necesarias y verifica los datos.
- Motivación para la postulación: sustenta su motivación para postular al programa y las competencias que buscar desarrollar.

6. PERFIL DEL EGRESADO:

6.1. DESCRIPCIÓN:

El egresado de la Maestría en Administración de Empresas es un profesional capaz de:

- Desempeñarse con alta capacidad de liderazgo en un entorno de cambio.
- Desarrollar soluciones a través ideas innovadoras.
- Aplicar su visión estratégica para la dirección de equipos de alto rendimiento.
- Contribuir en la mejora de procesos de forma exitosa.
- Aplicar conceptos de análisis de negocios a casos concretos.

6.2. COMPETENCIAS GENERALES:

Innovación y Espíritu Emprendedor: Aplica métodos para cuestionar el pensamiento convencional y plantear propuestas novedosas que hagan posible resolver las situaciones que se presentan. El emprendimiento permite crear nuevos modelos de negocio.

Liderazgo y Trabajo en Equipo: Aplica estrategias enfocadas en motivar a los miembros de su equipo para trabajar por el logro de objetivos comunes, además de influir en las creencias, valores y acciones del grupo para mantener el compromiso y lograr alto rendimiento.

Orientación a Resultados: Aplica estrategias para realizar seguimiento a los indicadores, con el objetivo de optimizar los resultados de la organización en general e implementar los ajustes necesarios.

Sensibilidad al Entorno: Adquiere habilidades para analizar la situación actual y obtener una visión holística de la realidad con problemáticas reales del mundo empresarial.

Visión Global e Integrada: Maneja herramientas que permiten identificar tendencias más allá de las fronteras y desarrollar habilidades para la gestión empresarial en diferentes contextos.

6.3. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

Entendimiento Estratégico Organizacional: Conoce factores que determinan cuál es el 'Core' del negocio, a dónde se quiere llegar con la empresa y cómo alcanzar las metas.

Pensamiento Gerencial: Adquiere destrezas para analizar la información existente e identificar fortalezas y debilidades con el objetivo de tomar decisiones oportunas que impacten en el desempeño de la organización.

Proactividad: Adquiere habilidades para tomar la iniciativa y reaccionar anticipativamente a los cambios del entorno y sus tendencias con el fin de generar una ventaja competitiva.

Diseño de Modelos de Negocio y Evaluación de Viabilidad: Aplica métodos para diseñar modelos de gestión estratégica empresarial con la finalidad de ofrecer valor al cliente. Se evalúan los factores que determinan el éxito en una empresa establecida o en un nuevo emprendimiento.

Gestión Comercial enfocada al Cliente: Adquiere conocimientos para alinear las estrategias de la compañía con los objetivos comerciales para el desarrollo de nuevos mercados y fidelizar a los clientes actuales.

6.4. AMBITO LABORAL:

La maestría se orienta a profesionales que desenvuelven en las áreas de Finanzas, Marketing, Administración, Operaciones, Logística y Recursos Humanos, con campo de acción en diversos sectores, siendo los principales:

Empresas de Servicios y Comerciales: Profesionales con cargos de Director, Gerente general, Administrador general de empresas comerciales, Jefe de mercadeo y ventas, Coordinador de categoría, Coordinador de puntos de venta, Jefe administrativo y Jefe de logística e importaciones. Personas encargadas de analizar entornos económicos, políticos y sociales para toma de decisiones en administración, formular la estrategia competitiva de la empresa, implementar estrategias competitivas para la empresa, formular y establecer mecanismos de comunicación corporativa como también analizar e identificar las necesidades de los consumidores, diseñar estrategias comerciales en la organización, planear operativamente la función comercial, formular estrategias competitivas en el mercado, detectar oportunidades en el mercado y administrar ventas.

Empresas Industriales: El egresado podrá desarrollar en este sector principales cargos como Director general, Gerente general, Coordinador de control interno, Director administrativo y financiero, Director comercial, Jefe logístico y Analista de carteras que apoyen a fabricar productos destinados a satisfacer necesidades específicas directas o indirectas del mercado y generar riqueza mediante la inversión de una suma determinada de recursos en la elaboración de bienes, minimizando recursos y tiempo incrementando la producción.

Empresas Financieras: Desempeñar cargos de Director, Gerente general, Gerente por local, Gerente de recursos humanos, Gerente de finanzas y contabilidad, Director comercial, Gerente comercial con el objetivo de determinar las fuentes de capital y financiamiento para la organización, evaluar, asignar y optimizar recursos en la empresa, medir la rentabilidad de las actividades financieras, decidir la distribución de beneficios o utilidades, evaluar la rentabilidad total de la empresa, conocer los organismos financieros internacionales y analizar mercados bursátiles.

6.5. GRADO:

Grado Académico de Maestro en Administración de Empresas

7. MALLA CURRICULAR:

	CICLO 1	CICLO 2	CICLO 3	CICLO 4	
CURSOS	Evolution Thinking 2	Dirección estratégica 1	Estrategia Competitiva para Tiempos de Cambio 2	Dirección Financiera 2	
	Contabilidad para la Toma de Decisiones 2	Ética y Responsabilidad Corporativa 1	Negociación Efectiva 2	Marketing Estratégico 2	
	Liderazgo Empresarial 1	Estrategia Go 1	Transformación Estratégica de Organizaciones 2	Lego Serious Play 1	
	Marketing Contemporáneo 2	Gestión del Talento 2	Neuromarketing 1	Gestión de Proyectos 1	
	Innovación y Design Thinking 2	Dirección de Operaciones y Supply Chain Management 2	Business Model Canvas 1	Start-ups y Emprendimiento 2	
	Nuevas Tecnologías en el Mundo Digital 1	Finanzas 2	Evaluación de Proyectos de Inversión 2	Simulador Business Management 2	
	Business Intelligence 1	Economía y Entorno Empresarial 2	Proyecto de Plan de Negocios 2	Plan de Negocios 2	
		Simulador Brand Maps 2			
CRÉDITOS	11	13	12	12	48

8. PLAN DE ESTUDIO:

	CURSO	TOTAL HORAS TEORÍA	TOTAL HORAS PRÁCTICA	CRÉDITOS	TIPO	PRE-REQUISITO
I CICLO						
100000DE2A	Evolution Thinking	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000FE40	Contabilidad para la Toma de Decisiones	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000HL10	Liderazgo Empresarial	16	0	1.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000MK11	Marketing Contemporáneo	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
200000IE1A	Innovación y Design Thinking	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000TO12	Nuevas Tecnologías en el Mundo Digital	16	0	1.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000TO12	Business Intelligence	16	0	1.00	Obligatorio	No hay pre requisito
TOTAL:				11.00		
II CICLO						
100000DE21	Dirección estratégica	16	0	1.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000HL22	Ética y Responsabilidad Corporativa	16	0	1.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000HL21	Estrategia Go	16	0	1.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000TH03	Gestión del Talento	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000TO21	Dirección de Operaciones y Supply Chain Management	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000FI20	Finanzas	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000FE22	Economía y Entorno Empresarial	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000MK21	Simulador Brand Maps	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
TOTAL:				13.00		
III CICLO						
100000DE31	Estrategia Competitiva para Tiempos de Cambio	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000HL31	Negociación Efectiva	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000TH31	Transformación Estratégica de Organizaciones	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000MK31	Neuromarketing	16	0	1.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000IE31	Business Model Canvas	16	0	1.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000FE41	Evaluación de Proyectos de Inversión	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000MI31	Proyecto de Plan de Negocios	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
TOTAL:				12.00		
IV CICLO						
100000FE31	Dirección Financiera	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000MK41	Marketing Estratégico	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000HL41	Lego Serious Play	16	0	1.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000TO41	Gestión de Proyectos	16	0	1.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000IE41	Start-ups y Emprendimiento	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000DE41	Simulador Business Management	32	0	2.00	Obligatorio	No hay pre requisito
100000MI41	Plan de Negocios	32	0	2.00	Obligatorio	MI31
TOTAL:				12.00		

9. CONTROL DE CAMBIOS.

Versión que está cambiando	Ítem	Detalle	Persona que solicitó el cambio
01 – 2018	7 y 8	<ul style="list-style-type: none">- Se especifican los prerrequisitos por curso.- Se cambian nombres de 4 cursos por: Estrategia Go, Dirección de Operaciones y Supply Chain Management, Estrategia Competitiva para Tiempos de Cambio, Transformación Estratégica de Organizaciones y Lego Serious Play.- Se cambia código del curso: Business Intelligence.	Liliana Alvarado Directora General UTP