

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL
**Módulo de Postgrado – Maestría en Administración de Negocios
y Postgrado Especialización en Ingeniería Gerencial**

**WORKSHOP – SEMINARIO DINÁMICO
PRESENCIAL – HÍBRIDO – ON LINE**

ADMINISTRACION

EDICIÓN 2023/2024

Docente : Dr. JOSÉ ABELLA

OBJETIVOS

- Ubicar la función administración dentro del contexto de la Dirección General, estableciendo las relaciones con el resto de las funciones gerenciales.
- Transformación Digital y su alcance sobre Personas, Procesos y Recursos
- Perfeccionar las técnicas y procedimientos de planificación y control, para llevarlas a un máximo nivel de efectividad.
- Dar las ideas básicas de la organización funcional, normas y procedimientos y su implementación en tiempos de Cambio e Innovación.
- Establecer el perfil personal más apropiado para el ejercicio de las funciones gerenciales y la adecuada y oportuna toma de decisiones en contextos complejos y urgentes.
- Ubicar al Proceso de Administración en el Contexto Actual y Proyectado de Empresas y Pymes de Argentina.

CONTENIDOS GENERALES

- Administración – Organizaciones – Tipos – Escuelas – Nuevas Corrientes – teorías Contemporáneas- Complejidad.- Atención y Emoción – Neurociencias y Administración – Planeamiento Gestión y Control – Objetivos – Metas – Estrategias – tácticas - Proyectos – gestión de negocio – Eficiencia – Eficacia –Funciones de la gerencia – Control Interno y Externo – Estructura Formas – Horizontal – Vertical – Descentralización – Coordinación – Departamentalización – Organigrama – Cultura Organizacional – Autoridad y Poder – Políticas – Equipos de Trabajo -Toma de Decisión – Criterios – La Comunicación – Ética y RSE. Innovación y Transformación Digital de Organizaciones y Negocios.

ESTRUCTURA GENERAL

Esta asignatura esta preocupada y ocupada en transitar las distintas instancias explicativas del proceso de administración empresarial y sus verificaciones / aplicaciones a la práctica de Pymes, Empresas e Instituciones que enfrentan los Escenarios de Competencia Locales , Regionales y Globales.

En tal sentido el enfoque opera sobre las grandes temáticas que a continuación se indican las cuales se enriquecerán con los trabajos y talleres aplicados en clases que facilitarán la comprensión y la viabilidad de aplicación a la realidad empresarial de cada participante.

MODALIDAD DE TRABAJO

Los Participantes trabajarán en :

TALLERES DE PRACTICA INTENSIVA (Workshops) donde los Participantes asociarán los conceptos teóricos con la realidad.

- **Solución de problemáticas aplicando el "Método de Casos" y "Mini Casos**
- **Trabajos en Células y Trabajos Individuales sobre la Solución de Situaciones o sobre la Preparación de Temas a presentar.**
- **Debates Individuales y Grupales Guiados hacia la alineación conceptual y el logro de conclusiones validas aplicables a la realidad.**
- **Análisis de Videos Educativos sobre temas vinculados.**
- **Aporte de Materiales Específicos del Curso y aportes de Información sobre Literaturas, Bibliografías y Fuentes de Información de utilidad posteriores a la Actividad.**
- **Trabajo de Consolidación Final en donde Todos y Cada uno deberán expresar sus Puntos de Vista Conclusivos .**

BIBLIOGRAFÍA

- Reinventar la empresa en la ERA DIGITAL - BIG DATA - EL FUTURO DE EMPRESAS Y NEGOCIOS – BBVA Open Mind – Libro Electrónico suministrado por la Cátedra
- La Gerencia Integral JP Sallenave – Editorial Norma
- Execution Premium Kaplan y Norton Temas Grupo Editorial
- 50 cosas que hay que saber sobre management Edward Rusell Walling – Edit Ariel
- Estrategia Competitiva – Michael Porter - Edit CECSA
- La Gerencia en tiempos difíciles - Peter Drucker Edit. El Ateneo
- Ventaja Competitiva Michael Porter - Edit CECSA
- Safari a la Estrategia – Henry Mintzberg – Edit Granica
- La estructuración de las organizaciones Henry Mintzberg Editorial Ariel
- Compitiendo por el Futuro – CK Prahalad y Gary Hamel
- Apuntes, Materiales, Videos y Literatura aportada en Clases

FORMULA DE EVALUACIÓN

Resolución y exposición grupal de temas y/o resolución de casos vinculados a las distintas áreas temáticas desarrolladas en clases y estudiadas por los participantes.

DOCENTE : Prof. José Abella

ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA, PYMES, MARKETING AVANZADO Y NEGOCIACIÓN

- Certified in Strategic Management – Northern University – Chicago USA
- Graduado en Ciencias Económicas – Licenciado en Administración - UADE
- Graduado en Ciencias Empresarias - Licenciado en Comercialización – UADE
- Formación Docente Escuela Normal de Profesores Mariano Acosta y CIM

-CICLOS DE FORMACIÓN POST-ACADÉMICA Y SEMINARIOS AVANZADOS

- Doctorado Facultad de Ciencias Económicas área Administración UCALP
- Marketing Management c / Dr. Philip Kotler Northwestern University USA
- Direction in times of crisis c/Dr. Peter DRUCKER USA
- Dirección de Marketing c/ Dr. Philip KOTLER Northwestern University USA
- Strategy and Competitive Advantage c/ Dr. Michael PORTER - Harvard University USA
- The New Management and New Enterprise c/Dr. Peter DRUCKER USA



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL

- Macroeconomics for Managers c/ Dr. Rudiger DORNBUSCH - Inst. Tec. de Massachusetts USA
- Competitive Advantage of Nations c/ Dr. Michael PORTER - Harvard University USA
- Strategic Management - Dr. Jean Paul SALLENAVE - Sherbrooke University - Canadá
- Advanced Marketing Planning c/ Dr. Philip KOTLER Northwestern University USA
- Coaching and Corporate Education - Dr. Peter Senge - Massachusetts Institute of Technology
- The Next Global Stage - Dr. Kenichi Ohmae UCLA University
- Marketing Management - Jean Jacques Lambin - Univ. Católica de Lovaina - Bélgica
- Diversos Seminarios Avanzados para Profesionales y Académicos en Dirección, Marketing
- Economía, Finanzas, Marketing Electrónico, Robótica, Calidad Total y Psicología Aplicada

- Director del Programa de Capacitación Ejecutiva - UADE -Volkswagen
- Director del Curso Superior en Dirección Comercial y Marketing Aplicado de la UCES
- Director del Programa de Dirección de Marketing y Ventas – Asoc. Dirig. Emp.(Paraná E.R)
- Director del Curso Superior en Dirección Estratégica de RR.HH –Univ. Nacional de Jujuy
- Director Académico Programa Comercial del IA 63 Avión Pampa - Fuerza Aérea Argentina

- Profesor Titular de Marketing Estratégico del Master en Administración - UTN Regional Bahía Blanca
- Profesor Titular Área Marketing - Diplomado en Adm. y Marketing de PyMes - Univ. de San Martín
- Profesor del Programa DESARROLLO EMPRENDEDOR del Gobierno de la Ciudad de Bs. As.
- Prof. Titular y Coordinador – Postgrado en Mercadotecnia-Univ. Nac. De La Matanza
- Profesor Coordinador de Tesis- Univ.Nac.de San Martín-Escuela de Economía y Negocios
- Profesor Titular de Marketing Estratégico del Master en Administración - UTN Regional Bahía Blanca
- Profesor del Master en Administración Universidad del Centro de la Pcia. de Buenos Aires
- Profesor Facultad de Ciencias Económicas – UBA Área de Posgrados
- Profesor Titular de UADE-SENIOR Marketing Executive Program
- Profesor Titular de Planeamiento Estratégico - Master en administración - UTN Paraná
- Profesor del Master Internacional Universidad Politécnica de Madrid y Univ. - de Belgrano
- Profesor Extranjero - Programa Máster Internacional (MBA) ULBRA – Brasil
- Profesor Extranjero Invitado-del CAES : Universidad Nacional de Asunción de Paraguay
- Prof. Titular Univ. de Palermo - Ciclo de Postgrado - Master en Administración de Empresas
- Profesor Programa UADE - IATA Dirección Estratégico-Comercial .p/ Emp. de Aviación Comercial
- Profesor Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Belgrano
- Profesor a del Curso de Planeamiento Estratégico y Marketing en el Programa CONET-ACARA
- Profesor de Ciclos de Post Grado y Extensión Universitaria - Univ. del Salvador.
- Profesor Titular de la UCES en el Master en Management y Marketing Estratégico
- Profesor Titular de Organización y Marketing - Escuela de Turismo (Universidad del Salvador)
- Profesor Invitado Asociación Dirigentes de Marketing de la R.O. del Uruguay.
- Profesor Titular de Dirección Comercial – Fac. Ccias de Administración de UADE.
- Profesor Fundador de la Escuela de Economía y Negocios Universidad Nac. de San Martín

-DESEMPEÑO PROFESIONAL Y MEMBRESIAS

- Miembro del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Cap. Federal.
- Miembro de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico
- Miembro Fundador de IANCA - Instituto Argentino de Negociación, Conciliación y Arbitraje.

- Profesional Externo de Arthur Andersen - Centro de Desarrollo Gerencial 1985-2000
- Profesional Externo de Ernst & Young - Centro de Desarrollo Gerencial 2001- 2010
- Consultor Internacional (Naciones Unidas - PNUD y Fundación HANS - Seidel Baviera).
- Consultor Especializado en Fortalecimiento Comercial de PyMes y Empresas.
- * Actualmente Titular del Estudio Abella Consultores ACG-Latin America