

# Diplomatura Ejecutiva en Innovación Directiva

– DEID –



Edición 2020 - Organizado y Avalado por

**puromanagement**



**slade**

Sociedad  
Latinoamericana  
de Estrategia

**PLUS+**  
ACTIVIDAD Y RESULTADOS

Buenos Aires (Argentina)  
Tel: (+54 370) 4 630 997 / (+54 11) 2084-6126  
Web: <http://fundaciondenuo.blogspot.com>

Asunción (Paraguay)  
Tel: (+595 21) 237-6915 / (+595 994) 636-820  
E-mail: [capacitacion@revistaplus.com.py](mailto:capacitacion@revistaplus.com.py)

Web: <https://www.revistaplus.com.py/>

Coordinado por **Fundación Denuo**.

Con el respaldo de **SLADE – Sociedad Latinoamericana de Estrategia**.

Organizado por **PuroManagement** y **Revista PLUS**.

Programa, profesores y título de Buenos Aires, ahora en Asunción.

## PRESENTACIÓN

Innovar es obligatorio frente a realidades cambiantes, cuando lo conocido se muestra inútil, cuando la experiencia no responde, cuando no alcanza con hacer lo mismo. Si cambia el contexto, los competidores, la sociedad, las herramientas y los empleados, cómo no va a cambiar la empresa, cómo no necesitaremos cambiar la forma de dirigir. Innovar es poner lo nuevo en acción y para eso primero debemos entender para qué innovar. Puestos de acuerdo sobre el rumbo que afrontaremos en la tormenta, dirigir la innovación implicará decidir en qué innovaremos y ejecutar los proyectos innovadores. Será realmente innovación no cuando lo digamos o lo pensemos, ni siquiera cuando lo aprendamos, sino cuando lo hagamos y cuando lo validen aquellos a los cuales nos dirigimos.

El mundo está inquieto y confuso. La incertidumbre es la nueva normalidad y el caos es natural. Las excepciones se transforman en reglas y todo es cada vez más ambiguo. Podemos refugiarnos en el pasado o embarcarnos hacia el futuro, lo cual significa depender de la suerte o apostar a un proyecto propio. Como esta decisión es más compleja de implementar que de enunciar es que requerimos de un marco directivo para que las organizaciones sean más sostenibles y responsables en su desarrollo y para esto deberán innovar integrando la estrategia, la gestión y el marketing, aprovechando y potenciando el valor de las personas y de la tecnología. Este es el desafío de la **Innovación Directiva**.

Compromiso de los colaboradores, digitalización de los procesos y agilidad en los proyectos serán condiciones ineludibles para que la innovación fluya en estos entornos, para llegar a tiempo al mercado y para desarrollar estrategias que puedan ser disruptivas. Toda la empresa involucrada con el cambio, con nuevas metodologías de trabajo y aprovechando las tecnologías que facilitan la ejecución y las relaciones, ese es el trasfondo de los equipos innovadores.

No es tiempo de miedo ni de control. Tampoco de personalismos o rigideces. Llegó de hora de pensar diferente para hacer diferente. Que nuestros modelos de negocios, productos, formas de trabajar, sistemas comerciales y herramientas operativas encarnen la innovación. Integrar a la gente para sostenernos en el futuro. Transformarnos digitalmente para ser organizaciones más humanas.

Esta Diplomatura propone que la **Innovación Directiva** sea integral y dinámica. Que trabaje sobre la estrategia y el management, con el mercado y la tecnología, por el compromiso y la agilidad. Empresas que innoven basadas en personas que innoven podrán trascender las dificultades y desordenes del momento, transformándose productivamente y creando valor.

## OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El propósito central es que los participantes estén más capacitados para innovar en la gestión de equipos, negocios y proyectos, aplicando miradas diferentes, nuevas herramientas y bases más firmes a sus emprendimientos, estrategias y decisiones.

El alumno podrá incorporar ideas y herramientas clave para:

- Construir Estrategias Empresariales innovadoras y claras.
- Desarrollar nuevos Modelos de Negocios.
- Aprovechar la Tecnología para habilitar Cambios.
- Alcanzar mejores niveles de Compromiso.
- Agilizar el Trabajo en Equipo y el desarrollo de Proyectos.
- Impulsar un Liderazgo más consciente y autogestionado.
- Encarar con consistencia los procesos de Transformación.
- Incorporar metodologías ágiles y Tecnologías de gestión.
- Entender el valor del Juego en nuestras Decisiones.
- Promover al Marketing como plataforma de Oportunidades.
- Aprender mediante el análisis de Casos, la reflexión grupal y las dinámicas participativas.

## PERFIL DE ALUMNOS

- Empresarios que buscan proyectar globalmente sus organizaciones.
- Gerentes aspirantes a puestos de alcance regional o internacional.
- Profesionales de diversas carreras que enfrentan decisiones estratégicas.

Esta **Diplomatura** está pensado para aquellos ejecutivos y emprendedores de **toda Latinoamérica que ven coartadas sus posibilidades de capacitarse y desarrollarse, debido a las restricciones** impuestas por sus exigencias laborales y la distancia con los centros educativos de excelencia.

## METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE

La **Diplomatura Ejecutiva en Innovación Directiva** propone un marco integral de trabajo para innovar en los aspectos clave de la gestión actual, aportando herramientas prácticas de aprendizaje e implementación organizacional. El enfoque es participativo, a partir de la inclusión de resolución de casos y ejercicios, debates grupales, dinámicas vivenciales y aplicaciones personales y empresariales.

En esta Diplomatura se desarrollarán los siguientes temas estratégicos:

- Innovación Estratégica y de Management.
- Análisis de Modelos de Negocios.
- Resolución de Casos.
- Construcción de la Estrategia Empresarial.
- Metodologías Ágiles.



- Gamification.
- Videoteca educativa.
- Engagement.
- Transformación Digital.
- Motivación y Cambio.
- Marketing de Impacto y Valor.
- Hipótesis y Paradigmas para las nuevas Organizaciones.
- Nuevas Herramientas de Gestión.
- Tecnologías Habilitantes.
- Adaptación de modelos a Latinoamérica.

## EJES PROGRAMÁTICOS

### 1° Eje de Innovación: Estrategia Empresarial.

Innovar en la Estrategia. Modelo integral y sistémico de Desarrollo estratégico. Nuevos Paradigmas para nuevos contextos. La estrategia, lo estratégico y construir estratégicamente. El Propósito y la Visión. La prospectiva como disparador. La clave del Modelo de Negocios. La estrategia planificada, de los objetivos a las trayectorias estratégicas. Competencias centrales. Cuadro de Mando y gestión integrada. El rol de la gente y la organización que emerge. Aprender para seguir funcionando. **Casos, cápsulas y ejercicios.**

### 2° Eje de Innovación: Gestión Ágil.

Innovar en la Gestión. Ser ágil o estancarse. Gestionar equipos desde perspectivas ágiles. Trabajando en entornos VUCA. Agile, Scrum, Lean: nuevos términos para nuevas estructuras. Otras maneras de encarar los proyectos y el trabajo: principios y valores ágiles. Roles en los equipos. La auto-gestión. Herramientas para agilizar la empresa. Conflictos, mejoras y métricas para optimizar. Pensamiento visual. Colaboración, validación y facilitación: ejes de un nuevo liderazgo. **Prácticas vivenciales sobre proyectos.**

### 3° Eje de Innovación: Transformación Digital.

Innovar con la Tecnología. De las palabras a los hechos: para qué transformarse digitalmente y cómo. Tendencias en Tecnologías: un análisis y proyección de las principales herramientas, conceptos y aplicaciones. S.M.A.C.T.: Social, Móvil, Analytics, Cloud, IoT. El impacto en los negocios, los procesos y las personas. Organizaciones exponenciales. Indicadores para el cambio. Tecnología con gente: brechas y hoja de ruta para una transformación digital y humana. Modelo integrado de transformación digital. Design Thinking. **Casos de aplicación.**

### 4° Eje de Innovación: Marketing de Valor.

Innovar en el Mercado. Los juegos de la Competencia, herramientas para participar y sobresalir en los mercados globales y digitales. Hacer estratégico al Marketing. Haciendo eje en el Valor. Identificar el mercado como plataforma de oportunidades. Tendencias de Productos, Segmentos y Necesidades. Los movimientos de los Clientes y el futuro de los negocios. Hipercompetencia, Océanos azules y Larga cola: entendiendo la diversidad como pauta de innovación. Las Marcas que crean Valor. Todos haciendo Marketing. **Prácticas sobre casos reales.**

### 5° Eje de Innovación: Compromiso y Gamificación.

Innovar con las Personas. ¿Qué es el Engagement? De la Motivación al Comportamiento. Cómo desarrollar Compromisos. Qué nos mueve a hacer y a pensar. Los perfiles en la empresa y cómo interactúan. Herramientas para involucrar a las personas: el rol de la Gamificación. Jugar adentro para seguir jugando afuera. Cómo organizar la gamificación para desarrollar cambios en la gestión y la estrategia. Humanizar el cambio para impulsar la Participación. **Análisis de Perfiles y Taller.**

Certificado Final: ***Diplomatura Ejecutiva en Innovación Directiva***

## EQUIPO DOCENTE A CARGO

### **Lic. Fernando Cerutti [Director Académico]** (<http://ar.linkedin.com/in/fernandocerutti>)

Director de PuroManagement (Consultoría y Capacitación Estratégica). Fundador y Director de Fundación Denuo - Para la Innovación y la Excelencia en Ciencia y Tecnología. Licenciado en Administración (UBA). Posgrado en Identidad e Imagen Corporativa (UB). Director del Posgrado en Management Estratégico, de la Diplomatura en Business Administration (DBA) y del Posgrado Internacional en Dirección Estratégica (PIDE), en la Universidad de Belgrano. Director de la Diplomatura Internacional en Dirección Innovadora de Empresas (DIDIE) en UCES.

Director Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Estrategia (S.L.A.D.E.) Director Ejecutivo y Miembro Fundador de S.L.A.D.E. Argentina. Ex-Coordinador y consultor en la etapa de focalización de Ideas de Negocios del programa de micro-emprendimientos de LEATID - BID (Banco Interamericano de Desarrollo).

Fue director del Diplomado Internacional en Management Estratégico (DIME) y del Posgrado Ejecutivo en Identidad Corporativa (PIC), Profesor MBA de *Estrategias Empresarias*, y Profesor de Administración General, en la Universidad de Belgrano. Director de los Posgrados en Management Estratégico, Inteligencia Comercial y Marketing Estratégico Aplicado, en la Fundación Magíster. Profesor invitado del MBA de la Universidad Americana (Asunción, Paraguay)

Fue Profesor de Planeamiento a Largo Plazo en la Universidad de Buenos Aires. Profesor Titular de Política de Negocios y Competitividad, Profesor de Management de Nuevos Negocios y de Administración, y Profesor MBA de Fundamentos del Management y de Creatividad, en la Universidad de Palermo.

Consultor y capacitador en las siguientes empresas: AGEA-Clarín, Worest (Entertainment y Casinos), Unilever - Molinos Río de la Plata, MONY Group (EE.UU.), Corpoméica, Portantino, ESET Latinoamérica, Basani, Asociación de Productores Forestales del Chaco, Tolder, Estudio Percovich (Uruguay), AMIA, Distripaper, Jomsalva, Alarmas y Soluciones, ElectroGremio, Ariel Job Center, MTA, SOS San Bernardo, General Seguros (Paraguay), Ciale, Agencia Médica, Acofar, World Trade Center Colonia del Sacramento (Uruguay), entre otras grandes, medianas y pequeñas empresas del país y del exterior.

Consultor y capacitador en: Estrategias de Negocios, Management Estratégico, Marketing Estratégico, Gestión del Conocimiento, Cambio Organizacional. Identidad e Imagen Corporativa, Técnicas de Ventas y Atención al Cliente, Elaboración de Planes, Investigación e Inteligencia de Mercados, Business Plan, y Desarrollo de Canales de Distribución.

Ha dado charlas y seminarios en Argentina, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Ecuador, México, Colombia, Costa Rica y Estados Unidos, en los siguientes temas: Innovación Estratégica, Paradigmas y modelos mentales, Estrategia Empresarial, Crisis y Management, Pasión y Negocios, Marketing sin recursos, Management Estratégico, Ideología y Valores, Plan de Negocios, Adaptabilidad y Antifragilidad, Tecnología pro-humana y Franchising. Se desempeñó como Gerente de Franchising y Gerente Marketing de Tolder S.A. Se desempeñó en la gerencia de planeamiento de la Caja de Ahorro.

### **Lic. Mariano Morresi [Coord. Académico]** (<http://ar.linkedin.com/in/marianomorresi>)

Licenciado en Comercialización (UB). Posgrado en Conducción Gerencial (UB). Asesor en Estrategia y Marketing. Consultor Asociado a Puro Management. Investigador y autor en Management y Marketing Estratégico. Coordinador de cursos de grado y posgrado, actualmente a cargo de la coordinación académica de los Posgrados en Management Estratégico, DBA y PIDE de la Universidad de Belgrano y la Diplomatura DIDIE en UCES. Docente universitario. Co-autor y gestor del Blog "Management Estratégico" (<http://managementestrategico.blogspot.com>).



Ha trabajado en el desarrollo de emprendimientos en diversas industrias como entretenimiento, web, moda, salud, publicidad, mobiliario, periodismo, seguridad, sanitarios, educación y textil. Ha trabajado en el asesoramiento y capacitación de empresas como Portantino, Worest (Entertainment y Casinos), ESET Latinoamérica, Bridgestone, ElectroGremio, Jerárquicos Salud, Distripaper, San Bernardo Servicios Sociales, Jomsalva, Italian Design Footwear, Acofar, Electro Misiones, Agencia Médica, Basani, Alarmas y Soluciones, Radio del Sol, entre otras.

Ha realizado consultoría y capacitación para empresarios, emprendedores y gerentes en: Estrategia, Marketing, Management, Entrepreneurship, Inteligencia de Mercado, Innovación, Competitividad, Branding, Desarrollo Gerencial, Cambio Organizacional, Gestión del Conocimiento, Identidad y Posicionamiento, entre los principales temas.

**Lic. Nicolás Maiztegui** (<https://www.linkedin.com/in/nicomaiz/>)

Licenciado en Sistemas (CAECE). Posgraduado en Management Estratégico y Dirección Estratégica (UB) Formado en Project Management, Coaching, Finanzas estratégicas, Lean startups, Agile Management, Scrum, Facilitación Gráfica y Design Thinking. Coach pragmático con foco en el desarrollo profesional de las personas y la eficiencia en los negocios.

Emprendedor de impacto social. Fundador, inversor y director de varios emprendimientos y empresas. Mentor en StartUpWeekend, Incutex y NAVES (IAE) y advisory board de algunos startups. Coach profesional, personal y de organizaciones. Especialista en análisis de negocios y su viabilidad y en el diseño y definición de modelos de negocios. Con más de 25 años de experiencia en el desarrollo y ejecución de negocios y asesoramiento en estrategia financiera y operativa.

**Lic. Alejandro Lang** (<https://www.linkedin.com/in/langalejandro/>)

Licenciado en Administración (UBA). Master en Administración y Dirección de Empresas (Universidad de Oviedo). Doctorando en Educación Superior (UP). Profesor en Docencia Superior (UTN). Coach Profesional (CCCD). Especializado en Gestión del cambio y Análisis Organizacional, Innovación y Creatividad, Educación Ejecutiva, Redes Sociales, Gamification Tools and Engagement.

Es socio y consultor de Filous, consultora dedicada al desarrollo de potencial organizacional mediante herramientas de gestión del cambio, desarrollo de talento y capacitación, y metodologías de Gamification. Es coordinador de la Comisión de Innovación, Creatividad & Cambio en la UBA. Es profesor universitario en UP, UB, US21, UNLP y LIGS University. Es emprendedor serial y ha trabajado también en empresas de alto nivel internacional y Pymes. Trabajó con equipos de manera on-shore y off-shore con organizaciones de Argentina, España, USA e India. Autor de "El Dinosaurio del Management".

**Lic. Laura Marés** (<https://www.linkedin.com/in/lauratmares/>)

Licenciada en Administración (UBA). MBA (UB). Posgrado en Gestión y Política en Cultura y Comunicación (FLACSO). Diplomatura en Relaciones Públicas (UBA). Posgrado en Comunicación Política y Nuevas Tecnologías de la Información (UBA). Especialista en transformación digital y en tecnologías para la educación. Frecuentemente convocada como consultora en proyectos públicos y privados, y expositora en más de 30 países de América, Europa, Asia y África.

Es Consultora internacional en Estrategia, Educación Virtual y Gestión de Proyectos. Asesora de Dirección de Fundación Sadosky. Fue Directora Ejecutiva de Fundación Compañía Social Equidad. Fue Directora de Educ.ar, Directora de RELPE (Red Latinoamericana de Portales Educativos) y miembro del Comité Ejecutivo de Conectar Igualdad y de la Agenda Digital Argentina. Previamente fue Directora Asociada de Neoris, Asociada de Roberto Serra & Asociados y Directora de Gestión del Conocimiento de Competir.com. Ha sido profesora en UDESA y UB.



**Lic. Agustina Leudesdorf** (<https://www.linkedin.com/in/agustina-leudesdorf>)

Licenciada en Psicología (USAL). Desarrolladora Web (Educación IT). Agile Coach & Trainer.

Se desempeña como Coach en prácticas y metodologías ágiles para organizaciones en Kleer (Agile Coaching & Training). Trabajó como Scrum Master & Agile Coach en OLX Group, donde también fue desarrolladora back-end para varios sistemas y productos. Trabajó como Desarrollado Freelance. Fue Profesora de Psicología Forense en la Universidad Católica Argentina, Universidad del Salvador y Universidad Católica de Salta. Certificada como Product Owner y Scrum Master.



## GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

El asistente recibirá el Material de estudio digital/impreso en el aula. Incluye las ponencias sintéticas de los profesores, "cápsulas para pensar ®", casos y ejercicios y un cronograma de cursada con todos los horarios, temarios y bibliografía.

Las Cápsulas para pensar® son pequeños extractos de casos, situaciones de negocios, pensamientos y noticias, que sirven para analizar los temas desde otra óptica, confrontar la teoría, verificar el grado de avance y provocar el intercambio de ideas. Se trabajan en el aula.

La bibliografía recomendada para ampliar los conceptos vistos en clase incluye más de 150 libros seleccionados por el equipo docente.

Cada alumno recibirá acceso a un reservorio digital, que incluye las ponencias completas de los profesores, los casos, ejercicios y cápsulas trabajados en clase más el capítulo de soporte de cada módulo.

Se utilizarán casos de negocios de varios tipos: reales argentinos, latinoamericanos y globales y ficticios. El objetivo es discutir la aplicación de los conceptos y resolver en situaciones concretas, analizar las similitudes con situaciones profesionales personales y enriquecer el aprendizaje desde lo particular.

Está previsto el empleo, en el aula, en varios módulos de Películas comerciales, algunas de difusión amplia y otras menos divulgadas. El objetivo es el mismo que con los casos, pero con la oportunidad aquí de introducir el sentido visual y auditivo, lo cual desarrolla cualitativamente el conocimiento. Además, se desconstruye la forma habitual de aprender y se puede apreciar lo conocido desde la óptica de las herramientas aprendidas.

Cuando se involucran habilidades interactivas para la toma de decisiones, se recurrirá a metodologías como Role-playing, Talleres, Juegos y Simulaciones.

Como formas de evaluación se utilizará, en lugar de un examen tradicional, un método empírico personalizado y de verificación práctica de aprendizaje: la realización de un Trabajo de Aplicación. El mismo se realiza luego de la cursada y está tutelado por el equipo docente.

Esta Diplomatura se encuentra conectada a dos espacios de conocimiento online: el Blog "Management Estratégico" (<http://managementestrategico.blogspot.com/>) y la Página de Facebook "Management Estratégico" (<https://www.facebook.com/ManagementEstrategico2.0>). En ambos se suben artículos escritos por los docentes, se hacen reseñas de cursos y clases realizadas y se linkea a notas de interés de la web.

## CONSIDERACIONES GENERALES

**PRÓXIMO INICIO:** Asunción, 24 de abril 2020.

**DURACIÓN:** Total de horas 40 hs. (más 10 hs. tuteladas para investigación y armado del trabajo de aplicación).

MÓDULOS	PROFESORES	TEMAS	FECHAS
01	<b>MARIANO MORRESI</b>	<b>MARKETING DE VALOR</b>	Viernes 24 de abril Sábado 25 de abril
02	<b>LAURA MARES</b>	<b>TRANSFORMACION DIGITAL</b>	Viernes 8 de mayo Sábado 9 de mayo
03	<b>NICOLAS MAITZEGUI</b>	<b>GESTION AGIL</b>	Viernes 22 de mayo Sábado 23 de mayo
04	<b>ALEJANDRO LANG</b>	<b>COMPROMISO Y GAMIFICACIÓN</b>	Viernes 5 de junio Sábado 6 de junio
05	<b>FERNANDO CERUTTI</b>	<b>ESTRATEGIA EMPRESARIA</b>	Viernes 26 de junio Sábado 27 de junio
<b>CIERRE:</b> Evaluación y entrega de diplomas sábado 01 de agosto			
<b>HORARIOS:</b> Viernes de 18:00 a 22:00 hs - Sábados de 08:00 a 12:00 hs			

## APROBACIÓN

80% de asistencia a las clases. Resolución de un trabajo de aplicación.

## CERTIFICADOS

Este Diplomatura cuenta con triple certificación: Fundación Denuo, PuroManagement y SLADE (Sociedad Latinoamericana de Estrategia). Se extenderá el respectivo certificado a quienes aprueben las evaluaciones y cumplan con la asistencia mínima requerida.

## BENEFICIOS PARA ALUMNOS

La inscripción en este programa incluye los siguientes beneficios para el alumno:

- Un reservorio digital con materiales completos de estudio (presentaciones, textos de soporte, artículos de profundización, videos de estudio, ebooks, fotos de las clases).
- Envío digital de todos los materiales de uso en el aula y de aprendizaje entre clases (presentaciones de los profesores, textos de soporte, "cápsulas para pensar®", casos y ejercicios).
- Tutoría para la realización del trabajo de aplicación, a cargo de los responsables académicos.
- E-books de regalo para los alumnos, de un catálogo digital de más de 800 títulos.
- Beneficios económicos en futuras capacitaciones en la Fundación Denuo.

**INVERSIÓN:** Los derechos de inscripción para el Posgrado, que considera los costos de matrícula, materiales didácticos, certificado, refrigerios, y demás facilidades del entrenamiento, son los siguientes:

<b>INVERSIÓN</b>	<b>PAGOS REALIZADOS HASTA EL VIERNES 20 DE MARZO</b>	<b>PAGOS REALIZADOS DESDE EL LUNES 23 DE MARZO</b>
<b>INDIVIDUAL</b>	US\$ 1.330	US\$ 1.478
<b>2 A 3 PERSONAS</b>	US\$ 1.200	US\$ 1.330

**El importe de la inscripción podrá ser abonado según las opciones siguientes:**

**-Depósito o transferencia bancaria**

**Razón Social SICAV S.A. - RUC 80033449-3**

**-Banco Itaú**

**Cta. Cte. G. 70174575-2**

**Cta. Cte. US\$ 75070932-9**

**En efectivo o cheque, además con las siguientes TARJETAS DE CRÉDITO:**





**En convenio con:**



**Para las inscripciones y confirmaciones de participación a la Diplomatura, los interesados deben comunicarse con:**

- **Coordinadora de cuentas corporativas**  
Jazmín Almada [jalmada@revistaplus.com.py](mailto:jalmada@revistaplus.com.py)
- **Ejecutivas de cuentas corporativas**  
Carolina Rodas [crodas@revistaplus.com.py](mailto:crodas@revistaplus.com.py)

**Teléfono:** (021) 237-6915 - (0994) 636-820, o escribinos al email [capacitacion@revistaplus.com.py](mailto:capacitacion@revistaplus.com.py) y solicitá la ficha de inscripción.

**Visitanos en:**

<https://www.revistaplus.com.py/>

**Aviadores del Chaco 2581 c/ Tte. Oddone. Edif. SkyPark. Torre 1. Ofic. 15D.**

**Asunción – Paraguay**