



MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

EXECUTIVE MBA



INICIO:

22 de abril



MODALIDAD:

Semipresencial



DURACIÓN:

20 meses

Hagamos que tu historia trascienda



epg.usil.edu.pe

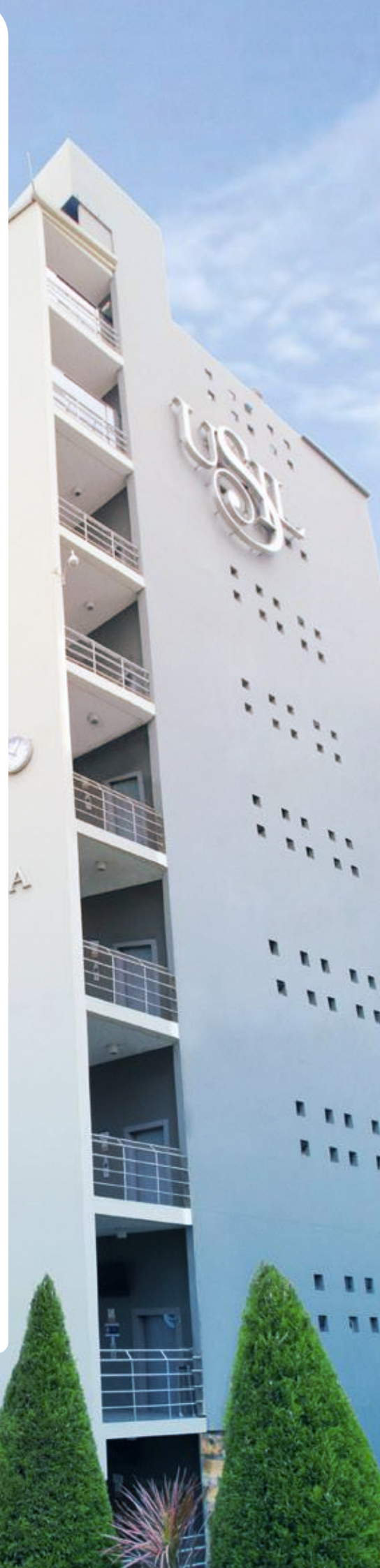
Bienvenido a la EPG-USIL

Hace más de 20 años, en la **Escuela de Posgrado USIL** nos esforzamos por formar especialistas, investigadores y directivos líderes con una visión internacional y sólidos conocimientos, capaces de generar un impacto positivo en una sociedad cada vez más globalizada.

Al pertenecer a nuestra EPG también formarás parte de la **Corporación Educativa USIL**, uno de los grupos más completos y prestigiosos del país, **con más de 50 años de experiencia y más de 320 alianzas con reconocidas universidades de los cinco continentes**, para el intercambio académico, laboral y cultural. Esto significa un respaldo para desarrollar propuestas educativas con alto valor, que ya se han hecho merecedoras de importantes acreditaciones internacionales.

Súmame a la familia de la EPG-USIL y conquista tus objetivos profesionales con una visión global.

Vanessa Vargas
Directora ejecutiva
Escuela de Posgrado USIL



MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

EXECUTIVE MBA

El Executive MBA de la Escuela de Posgrado USIL te forma como un directivo con una visión global y conocimientos funcionales integrados sobre la gestión de empresas en 4 ejes principales.

Esta maestría consolida tus conocimientos y habilidades y te sitúa a la vanguardia de la transformación digital y las nuevas tendencias globales del mercado. Es un programa internacional con un alto componente virtual.



**Prepárate para nuevos
retos estratégicos y
directivos.**





Objetivos

1 Fortalecer la preparación académica y actualizar el conocimiento a un nivel estratégico y directivo.

2 Propiciar el análisis y la discusión sobre nuevos retos y tendencias de la administración de empresas.


3 Contribuir a la profesionalización de los cuadros gerenciales y directivos de las empresas privadas.

4 Desarrollar competencias para identificar oportunidades, detectar problemas y diseñar propuestas de solución eficaces y eficientes.



Perfil de los participantes

- Tienen conocimientos previos de marketing, administración, finanzas e innovación.
- Demuestran una formación integral, científica, humanística y ética.
- Tienen capacidad para liderar y organizar equipos de trabajo.
- Cuentan con habilidades gerenciales y capacidad de abstracción y análisis.
- Están interesados en el desarrollo de actividades de impacto social.

A man with a beard and short brown hair, wearing a dark blue suit jacket over a light blue shirt, is smiling and looking towards the right. He is holding a brown paper coffee cup with a black lid in his right hand and a dark jacket in his left hand. The background is a blurred outdoor setting with buildings and a clear sky. The text is overlaid on the right side of the image.

Encuentra las
soluciones más
eficientes para
la organización.

Malla curricular

Primer ciclo

Comportamiento Organizacional y el Individuo

Investiga el impacto de los individuos, grupos y estructuras sobre el comportamiento dentro de las organizaciones, con el fin de aplicar los conocimientos en la mejora de la eficacia de dichas organizaciones.

Métodos Cuantitativos para los Negocios

Desarrolla el pensamiento crítico cuantitativo en el proceso de análisis y solución de problemas de negocio a través de la aplicación de algunas técnicas estadísticas. Comprende la capacitación en manejo adecuado de la información.

Contabilidad Gerencial y de Costos

Abarca dos esquemas: contabilidad de costos y contabilidad para la dirección. El primero incluye introducción y definiciones básicas, y el segundo analiza la toma de decisiones, punto de equilibrio, entre otros.

Segundo ciclo

Liderazgo y Gestión Estratégica del Talento Humano

Desarrolla competencias genéricas que todo gerente y líder estratégico, táctico u operativo debe adquirir, así como habilidades intra e interpersonales, como la autonomía, seguridad y confianza.

Análisis del Entorno

Brinda herramientas para el análisis del entorno macroeconómico en el que se desarrollan los negocios, lo que nutre el proceso de toma de decisiones empresariales. Comprende y analiza las principales variables macroeconómicas.

Gestión de Marketing Estratégico

Los participantes aprenden a tomar decisiones comerciales con respecto a todos los componentes del marketing. Se revisan los conceptos de estrategia, productos, precios, canales comerciales, trade, retail, entre otros.

Tercer ciclo

Gestión Financiera

Se desarrollan ejercicios y casos especialmente preparados para aplicar los principios de las finanzas, mercado de dinero y de capitales, costo de capital y estructura de capital. Capacita al estudiante en la toma de decisiones financieras de corto y largo plazo.

Tecnología de la Información y E-Business

Brinda conceptos, herramientas, técnicas y estrategias asociadas con el comercio electrónico para estar en condiciones de explorar el potencial estratégico, con el fin de generar valor en la empresa.

Dirección Estratégica

Muestra las etapas del proceso de formulación e implementación de las estrategias para afrontar exitosamente la globalización. Se utilizan casos basados en situaciones reales del país con distintos enfoques.

Metodología de la Investigación

Presenta las bases de la metodología científica, con el propósito de emplearla en el diseño y desarrollo de proyectos de investigación. El estudiante desarrollará una propuesta de investigación.

Cuarto ciclo

Gestión de Operaciones y Supply Chain Management

Se enfoca en el diseño, ejecución y control de las estrategias globales de la cadena de suministro, en la gestión de las relaciones internas y externas, así como en el diseño de un modelo para la gerencia de operaciones.

Investigación Global de Mercados

Prepara al estudiante en el manejo de los sistemas de información y aplica la investigación de marketing en su labor diaria, entendiendo y manejando sus variables clave, y se enfoca en los alcances y procedimientos.

Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión

Integra las materias aprendidas por el estudiante dentro de la malla curricular, permitiéndole conocer el marco lógico ordenador y su aplicación práctica para el desarrollo de ideas de negocio.

Seminario de Tesis I

Desarrollo de la tesis o trabajo de investigación al 50% que comprende: revisión del planteamiento del problema, desarrollo del marco teórico y diseño metodológico.

Quinto ciclo

Gestión de la Innovación y Emprendimiento de Nuevos Negocios Globales

Brinda los conceptos y pautas necesarias que permitan sustentar un plan de negocios para implementar una idea innovadora. Impulsa la proactividad y la puesta en marcha del emprendimiento personal. Se presentan ejemplos prácticos y se desarrollan estrategias.

Ética, Responsabilidad Social y Desarrollo Sostenible

Analiza los criterios éticos con los que se interactúa en el mundo empresarial y de negocios. Se presentan los principales documentos que guían la responsabilidad social en el mundo. Busca identificar la problemática de la empresa.

Seminario de Tesis II

Presentación de la tesis o trabajo de investigación final para la sustentación. Análisis de consistencia entre objetivos, hipótesis y variables utilizadas. Análisis crítico de las conclusiones y recomendaciones.

Aprende con los más prestigiosos docentes practitioners



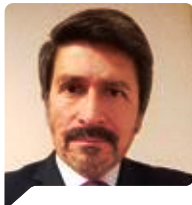
**Mag.
Carlos
García**

Gerente de Contabilidad y Finanzas en Consorcio Metalúrgico S. A. Ha ocupado el mismo cargo en el Grupo Verona y en Farmagro S. A.



**Mag.
Viviana
Polania**

Gerente de Gestión Humana en Ransa Colombia. Especialista en gestión del desarrollo humano y bienestar social empresarial.



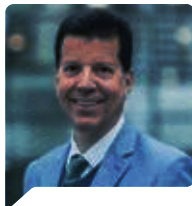
**Mag.
Hugo
Perea**

Exviceministro de Economía (2018). Economista jefe en BBVA Research (Perú).



**Mag.
Edgar
Toro**

Ex gerente administrativo en el Grupo San Pablo.



**Mag.
José
Luis García**

Ocupó el cargo de gerente de Talento Humano en Tecnofarma S. A. por más de una década.



**Dr.
José
Solano**

Gerente general de Merco.



**Mag.
Renato
Peñaflor**

Gerente general en Imasen y socio fundador de MST Social Research. Investigador académico y expositor en congresos nacionales e internacionales en las áreas de comunicación y responsabilidad social.



**Mag.
Flor
Ríos**

Consultora y asesora en cadena de suministro y comercio internacional. Ha ocupado puestos gerenciales en dichas áreas y en empresas multinacionales de los sectores telecomunicaciones y energía.



**Mag.
Óscar
Gamonal**

Gerente general en Supply Chain Consulting.



**Mag.
Víctor
Cabanillas**

Gerente general en Alma Perú (Ransa).



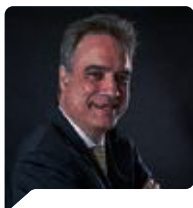
**Dr.
José Martín
Marangunich**

Presidente del Consejo Consultivo de Seguridad de la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban).



**Mag.
María
López**

Gerente de Customer Marketing en Henkel Peruana S. A. Ha sido gerente de áreas comerciales en Colgate, Kraft Foods Perú (Mondelez) y Alicorp.



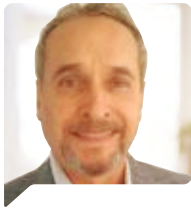
**Dr.
Manuel
Ramos**

Founder and CEO en StraTgia.



**Mag.
Luis
Salas**

Operations & Plant Manager en Corporación Lon.



**Mag.
Óscar
Torres-
Calderón**

Ejecutivo senior con más de 25 años de experiencia en posiciones comerciales y como gerente general en el Perú y el extranjero. Experto en el manejo estratégico de canales.



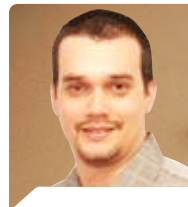
**Dr.
Oswaldo
Pelaes**

Gerente de Proyectos Estratégicos en Hispam. Ha escrito los libros Relación entre el clima organizacional y la satisfacción del cliente y Hacia la calidad de los servicios de outsourcing.



**Mag.
José Adolfo
Ruidías**

Director comercial de Marketing TEC.



**Mag.
Diego
Serkovic**

Head SME en Rímac Seguros y Reaseguros.



**Dr.
Edmundo
Casavilca**

Director financiero de Inmeci Contratistas. Consultor y asesor de empresas en costos, gestión operativa, económica y financiera con más de 20 años de experiencia.



**Mag.
José
Acha**

Consultor en planeamiento estratégico, con amplia experiencia docente y administrativa en instituciones como Centrum Business School y en la Marina de Guerra del Perú.



¿Por qué elegir esta maestría?



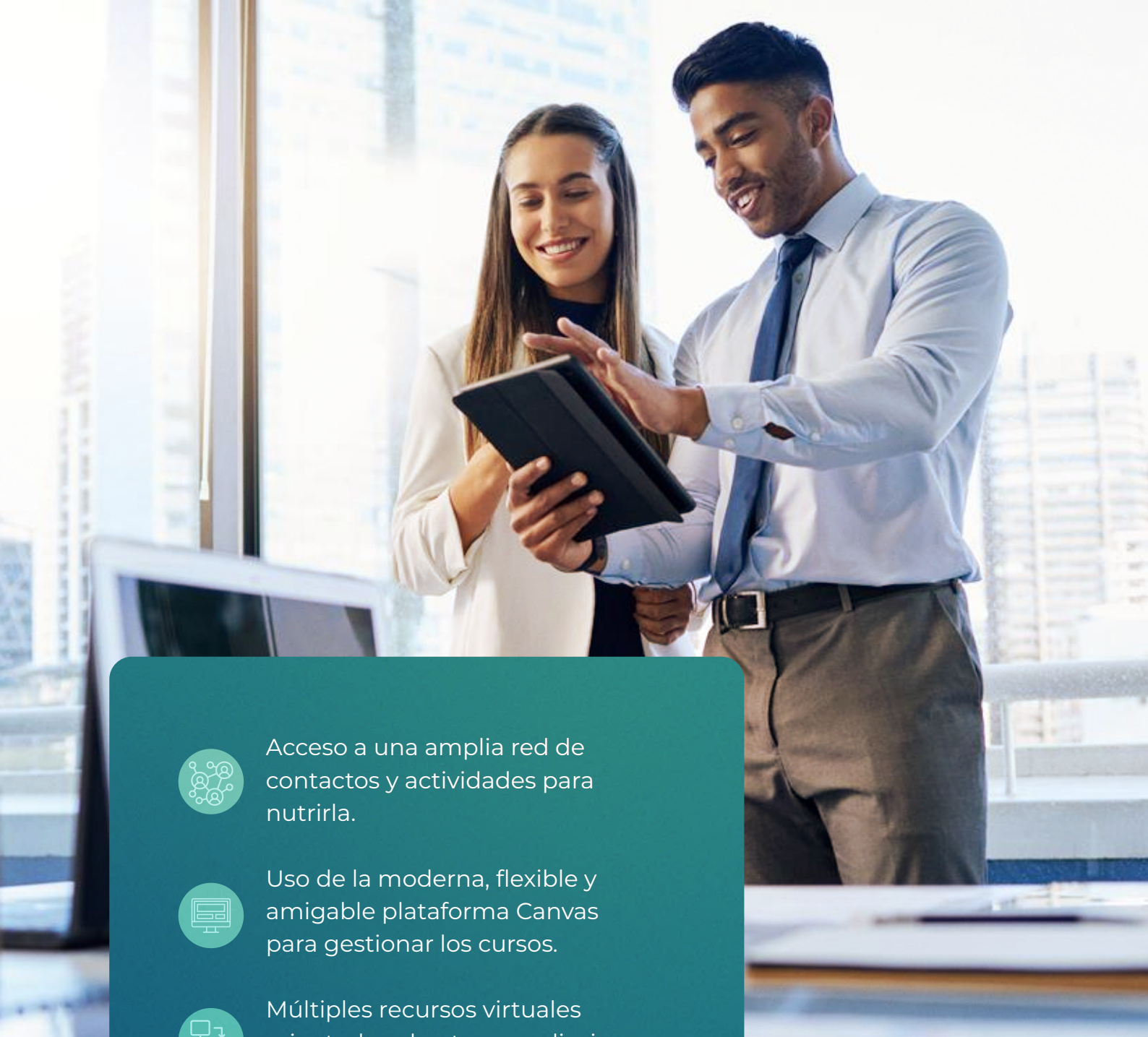
Metodología de estudios basada en case studies de Harvard Business School.



Elaboración del trabajo de grado durante los últimos 3 ciclos.



Docentes nacionales e internacionales con reconocida trayectoria y experiencia.



Acceso a una amplia red de contactos y actividades para nutrirla.



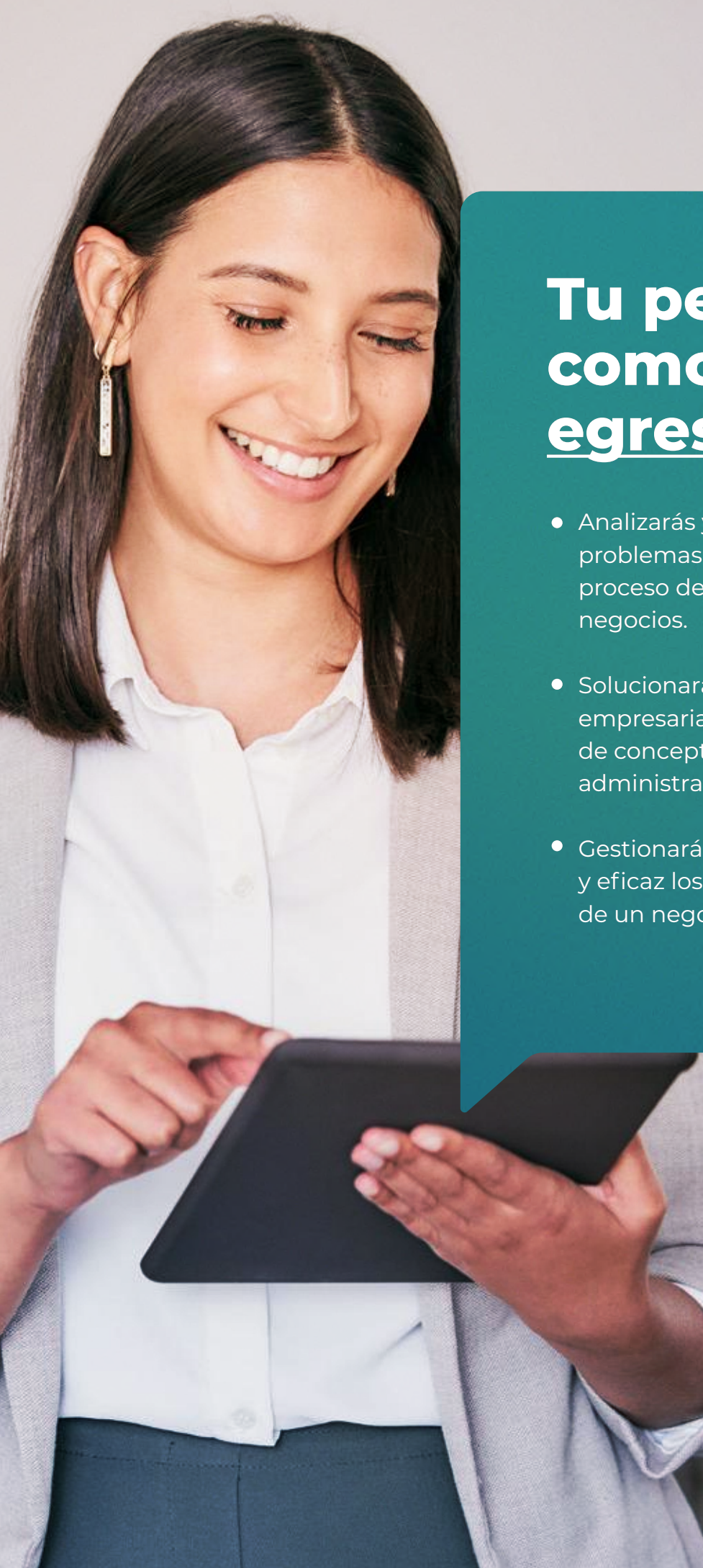
Uso de la moderna, flexible y amigable plataforma Canvas para gestionar los cursos.



Múltiples recursos virtuales orientados al autoaprendizaje y la independencia.



Acceso al sistema web inteligente, lúdico y amigable, que fortalece las capacidades de lectura y comprensión, a través de juegos interactivos de gimnasia mental y métodos de estudio.



Tu perfil como egresado

- Analizarás y reconocerás los problemas que surgen en el proceso de gestión de los negocios.
- Solucionarás problemas empresariales con la aplicación de conceptos teóricos de la administración.
- Gestionarás de manera eficiente y eficaz los recursos financieros de un negocio.



- Serás capaz de diseñar estrategias empresariales para responder a los desafíos del entorno nacional, regional o local.
- Diseñarás procesos de comunicación efectiva entre los miembros de una organización.
- Formularás proyectos de responsabilidad social acordes con los requerimientos de todos los grupos de interés.

Grados

- Maestro en Administración de Negocios-Executive MBA otorgado por la Universidad San Ignacio de Loyola.
- Master of Business Administration in International Business otorgado por la San Ignacio University (Miami, EE. UU.).

Indispensable:

- ▶ Aprobar todos los cursos.
- ▶ Sustentar y aprobar una tesis de grado.
- ▶ Dominar una lengua extranjera reconocida por el Centro de Idiomas de USIL.

-
- USIL exige que el participante asista como mínimo al 80 % de sesiones de cada curso y al 90 % de sesiones de todo el programa.
 - Desde el 2010 USIL emite diplomas y certificados digitales con valor legal para todos sus programas. Los documentos serán enviados al correo electrónico del participante una vez que haya culminado sus cursos y todos los requisitos adicionales.
 - Los grados de la San Ignacio University (SIU) son emitidos y válidos en los United States of America. La SIU está licenciada por el Florida Department of Education y acreditada por la Distance Education Accrediting Commission (DEAC). Está listada en la Database of Accredited Postsecondary Institutions del US Department of Education's Office of Postsecondary Education (OPE).

Student services de SIU

- Charlas virtuales sobre finanzas personales, migración y desarrollo profesional.
- Sesiones personalizadas para potenciar tu CV.
- Posibilidad de pertenecer al club estudiantil para la coordinación de eventos académicos y no académicos.
- Job fairs virtuales.
- Posibilidad de ser parte de la graduación que se realiza una vez cada año.
- Generación de un ID estudiantil para acceder a descuentos en diferentes tiendas de tecnología y plataformas digitales.





A tu ritmo y a tu tiempo



Inicio: 22 de abril de 2024

Fin: 29 de diciembre de 2025



Duración: 20 meses



Modalidad: Semipresencial



Horario:

Lunes y miércoles, de 7:10 p. m.
a 10:40 p. m.

Inversión

S/39 900

Hasta en 20 cuotas sin interés.

Consulta por tu descuento.

Requisitos de admisión

- ▶ Grado de bachiller (copia simple de ambos lados)
- ▶ Curriculum vitae (no documentado)
- ▶ DNI (copia simple)
- ▶ Ficha de inscripción firmada
- ▶ Un ensayo sobre los logros académicos y profesionales esperados
- ▶ Evaluación de conocimientos
- ▶ Una foto tamaño pasaporte

-
- USIL se reserva el derecho de cancelar sus programas o modificar las fechas de inicio.
 - Programa sujeto a cantidad mínima de participantes.
 - Una vez iniciadas las clases, no se puede solicitar la devolución de la primera cuota.



NATIONAL

USJ ESCUELA DE POSTGRADO


Respalda nuestra calidad académica





Más información

Maestrías

 980 020 047

 informes.epg@usil.edu.pe

 @epgusil

 EPGUSIL