

# PIÉNSALO

## La vida y la empresa



f PiensaloAR

@PiensaloAR

Número 26 - Marzo 2019 - Córdoba - Argentina

### Piénsalo Argentina

Soluciones Gerenciales Simples

**NUESTRAS REDES**

www.ventasinteligentes.com.ar  
 infopiensaloargentina@gmail.com  
 (0383) 154335019 / 154625825  
 /PiensaloAR  
 @PiensaloAR

### NUESTROS SERVICIOS

- Ventas Inteligentes
- Estrategia de Empresas y Organizaciones.
- Formulación y Gestión de proyectos con Cadena Crítica.
- Gerencia de Procesos y Personas.
- Creación de Ofertas Irresistibles.
- Procesos de Pensamiento para el Enfoque en Resultados.
- Educación y Entrenamiento para la Gerencia
- Gestión Económica Financiera

## Piénsalo

### EDITORIAL

El otoño arrancó con frío y mucha humedad, pero marzo fue un mes "cálido" para **Ángel** tomando en consideración el repunte de las ventas de la empresa. Aparentemente el mercado respondió muy bien a la táctica de flexibilización implementada a fin de febrero. Sin embargo, habrá que esperar que pasen algunos meses para ver si se mantiene en firme o solo fue un repunte estacional como anticipo a la temporada alta de la empresa. Sea como sea, cada vez que las ventas aumentan, el alivio en las finanzas se hace sentir de inmediato y el ánimo de directivos y trabajadores mejora considerablemente. En este número, el equipo de Ángel se decidió a incrementar la utilidad y no los precios.

Vivimos en un continuo flujo de tiempo y en permanente proceso de cambio. Entonces, si necesitamos que el futuro sea mejor que el pasado debemos asumir y gestionar los cambios con la misma premura que lo hacemos con las urgencias cotidianas. El cambio está en el ADN de la estabilidad. En su columna "**Tiempo de cambio**" Alexis Traktman nos invita a reflexionar sobre este concepto.

La Escuela de Graduados Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba trabaja constantemente para propiciar la formación de líderes transformadores, solidarios y socialmente responsables a través de un estricto proceso de capacitación y entrenamiento que se basa en contenidos de vanguardia, enfatizando especialmente en su aplicabilidad inmediata dentro del campo profesional y laboral, pero también en la formación de académicos y científicos. Para conocer los objetivos y las actividades que se desarrollan en la misma y la amplia oferta de nivel internacional que desde Córdoba la Escuela ofrece al mundo, conversamos con **Gerardo Heckmann, Director de la Maestría en Dirección de Negocios**.

La **Facultad de Ciencias Agropecuarias** nos informó sobre algunos de sus nuevos desafíos para este año y los logros que poco a poco se fueron haciendo realidad. ¡Esperamos lo disfruten!



**Alexis Traktman**  
Licenciado en Economía  
Editor

**Irina Traktman**  
Periodista -  
Locutora nacional.  
Coeditora

**La vida de Ángel**  
Historia de un empresario

### Hoy: PROTEGER EL TRÚPUT

Aumentar la utilidad en lugar de los precios

Aumentar sustancialmente el volumen de ventas

■ Página 2



### Nuevos desafíos

La Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad Nacional de Córdoba presenta algunos de sus nuevos desafíos para 2019, cuyos logros se van haciendo realidad

■ Página 3

## Tiempo de cambio

*El cambio está en el ADN de la estabilidad*

Una columna de Alexis Traktman

■ Páginas 3

Conversamos con Gerardo Heckmann, director de la Maestría en Dirección de Negocios de la Facultad de Cs. Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba (\*)

## Formación, entrenamiento e información

Posgrados y entrenamiento profesional desde Córdoba para el mundo

■ Páginas 3 y 4



## INSCRIPCIONES 2019



MBA Maestría en Dirección de Negocios  
 MCI Maestría en Comercio Internacional  
 Especialización en Contabilidad Superior y Auditoría  
 Especialización en Tributación  
 Doctorado en Demografía



[www.graduados.eco.unc.edu.ar](http://www.graduados.eco.unc.edu.ar)

[graduados@eco.unc.edu.ar](mailto:graduados@eco.unc.edu.ar)



# La vida de Ángel

Historia de un empresario

## PROTEGER EL TRÚPUT<sup>1</sup>

Aumentar la utilidad en lugar de los precios

El otoño arrancó con frío y mucha humedad, pero marzo fue un mes "cálido" tomando en consideración el repunte de las ventas de la empresa. Aparentemente, el mercado respondió muy bien a la táctica de flexibilización implementada a fin de febrero. Sin embargo, habrá que esperar que pasen algunos meses para ver si se mantiene en firme o sólo fue un repunte estacional como anticipo de la temporada alta de la empresa. Sea como fuere, cada vez que las ventas aumentan, el alivio en las finanzas se hace sentir de inmediato y el ánimo de directivos y trabajadores mejora considerablemente.

Ángel tiene claro que si existe algo peor que la inestabilidad de precios es la inestabilidad en las ventas, porque amenaza la sustentabilidad del negocio en el tiempo. Es desgastante lidiar con déficit financiero durante períodos prolongados, no sólo por la complejidad para operar sino porque, de no resolverse con una mejora en el flujo de operaciones, a la larga se transforma en un problema crónico y deriva en un déficit económico que puede poner cualquier empresa al borde de la quiebra. Afortunadamente, el equipo comercial liderado por Fernando ha conseguido hace un tiempo recuperar varios clientes de la empresa en Brasil, suscribiendo algunos contratos de suministro que sirvieron para estabilizar una buena parte del ingreso para solventar las operaciones.

Pero Ángel continúa inquieto porque su experiencia le dice que el mercado nacional siempre ha jugado un rol clave en el desarrollo del negocio. Gracias a los clientes nacionales y a sus altas exigencias e interacción con el área técnica y productiva, la empresa logró mejorar continuamente sus productos y servicios y hacerlos competitivos a escala latinoamericana. Ese pensamiento lo atravesó con la fuerza de un rayo y, urgido por él, citó al jefe de Ventas a su despacho.

Fernando llegó al minuto y en la puerta de ingreso se encontró con Rubén, el jefe

de Ingeniería y Producción, quien casualmente también se dirigía allí para conversar con Ángel. Al verlo saludó con cierto sarcasmo: "¡Llegó el jefe estrella!...", al parecer el único al que la Gerencia atiende por estas horas...". Fernando soltó una carcajada y replicó: "¡No seas celoso, Rubén!...", cuando las ventas van mal están todos nerviosos y nos echan la culpa... Pero cuando van demasiado bien parece que nuestro trabajo es fácil y nadie se acuerda de nosotros... En esos casos las 'estrellas' las vemos cuando ponemos la cara a los clientes enojados porque no les entregamos a tiempo". Rubén soltó una risotada y le dijo "la verdad es que extraño ese tiempo". "¡Pero yo no!", gritó Ángel desde el escritorio para asegurarse de que lo escucharan. Todos rieron juntos y finalmente se estrecharon en un abrazo en señal de paz.

Aprovechando la presencia de ambos, Ángel les dijo "no estamos en condiciones de regalar nada con los precios... los insumos vienen aumentando regularmente y necesitamos mantener estable el Trúput". Tanto Fernando como Rubén asintieron con la cabeza y entonces continuó hablando: "Reducir los precios no es una opción válida porque los gastos de operación siguen creciendo... aumentos de electricidad, gas, mantenimiento, repuestos, combustibles, etcétera, son la constante y la empresa no puede perder dinero". "Entonces aumentemos el producto", se apresuró a decir Ru-

bén. "¡Si seguimos aumentando nos quedaremos sin clientela!", replicó Fernando enérgicamente. "Ni una cosa ni la otra"... les dijo Ángel. Ambos lo miraron esperando aclaración.

"Si logramos aumentar sustancialmente el volumen de ventas podremos aceptar por algún tiempo una menor contribución marginal, hasta tanto la economía restablezca su equilibrio y se corrija la matriz general de precios. De esa forma podremos mantener un nivel de utilidad razonable e incluso mejorarlo, pero sin iniciar una guerra de precios con nuestros colegas", explicó Ángel. "¡Y aseguro que no queremos iniciar una guerra de precios!", exclamó Fernando.

Luego de escuchar el argumento, Rubén les dijo con cierta timidez: "Estuvimos estudiando los procesos productivos y creo que si hacemos algunos pequeños ajustes podemos ajustar la producción para abastecer un aumento del volumen en un turno y medio de trabajo en lugar de los dos turnos que habitualmente usamos en temporada alta... y con eso podríamos reducir no menos de 5% los gastos de operación". "¡Más que suficiente para 'aguantar' un par de meses los precios actuales!", se entusiasmó Fernando, y Ángel remató: "Entonces, manos a la obra equipo... ¡no hay tiempo que perder!"

Muchas veces tendemos a pensar y a actuar en la forma convencional porque existe un cierto confort en las situaciones de estabilidad, confort que añoramos mucho cuando llegan los bajones... El desafío está en interpretar bien la raíz del problema y valorar cada situación difícil que se nos presenta como una oportunidad para descubrir los supuestos que bloquean nuestro accionar y corregirlos con creatividad y coraje.

**Alexis Traktman**  
 Editor Piénsalo -  
 La Vida y la Empresa

<sup>1</sup>Trúput = Precio de Venta (P) - CTAV (Costos Total y Absolutamente Variables... para TOC® generalmente son las materias primas y/o insumos pagados a terceros directamente proporcionales al producto). Es un concepto similar al de Contribución Marginal (CMg).

### INFORMACIÓN DE INTERÉS EMPRESARIAL

Taller teórico práctico

¿Cómo enfocarnos en lo importante?

Los 5 pasos de Theory Of Constraints – TOC® para simplificar el flujo de operaciones.

Soluciones Simples a problemas Complejos

El miércoles 10 de abril de 2019, de 16 a 19 horas, en el Aula de la Incubadora de Empresas de la UNC, Av. Doctor Raúl Haya de la Torre (O) N° 183 – Ciudad Universitaria, la Cámara de la Industria Eléctrica de Córdoba – CADIEC, en conjunto con Piénsalo Argentina y con el auspicio de varias organizaciones, desarrollarán este Taller teórico práctico, dirigido a empresarios; directivos y gerentes con los siguientes objetivos:

- Comprender los fundamentos de base del proceso de la mejora continua que promueve la Teoría de Restricciones – TOC®.
- Comprender los indicadores y medidores fundamentales que utiliza la TOC.

El Facilitador del Taller será el Economista Alexis Traktman, Director de Piénsalo Argentina e integrante de Ventas Inteligentes [www.ventasinteligentes.com.ar](http://www.ventasinteligentes.com.ar)  
 INSCRIPCIONES ABIERTAS – CUPOS LIMITADOS\*

(\* info@cadiec.org – www.cadiec.org

**OFERTA DE VALOR**  
 TALLER TEÓRICO PRÁCTICO

**¿CÓMO ENFOCARNOS EN LO IMPORTANTE?**

Los 5 pasos de Teoría de las Restricciones – TOC® para simplificar el flujo de operaciones en su negocio  
 Soluciones Simples a problemas Complejos

DISERTANTE	CUÁNDO	DÓNDE
Alexis Traktman Economista Director Piénsalo Argentina Integrante del Equipo de Ventas Inteligentes <a href="http://www.ventasinteligentes.com.ar">www.ventasinteligentes.com.ar</a>	Miércoles 10 de abril de 2019, de 16:00 a 19:00	Aula de la Incubadora de Empresas de la UNC Av. Doctor Raúl Haya de la Torre (O) N° 183 – Ciudad Universitaria

INSCRIPCIONES ABIERTAS (CUPOS LIMITADOS)  
 MÁS INFO EN [WWW.CADIEC.ORG](http://WWW.CADIEC.ORG)  
 CONTACTO: [info@cadiec.org](mailto:info@cadiec.org)  
 Actividad arancelada: \$400 (Socios CADIEC)  
 \$550 (No Socios)

ORGANIZA Y CONVoca

CADIEC  
 Cámara de la Industria  
 Eléctrica de Córdoba

Piénsalo  
 Argentina

AUSPICIA

INCUBADORA DE EMPRESAS UNC  
[www.discar.com](http://www.discar.com)

VENTAS INTELIGENTES

PYMES  
 EMPRESAS INTELIGENTES

# Tiempo de cambio

## El cambio está en el ADN de la estabilidad

La labor de los directivos y gerentes es fundamental para formar equipos sólidos, conocedores y comprometidos con su misión en la empresa. Pero en un contexto tan cambiante e inestable, se enfrentan a diario con problemas que consumen casi todo su tiempo bloqueando la ejecución del rol gerencial y dispersando su atención en múltiples frentes.

Este tipo de situaciones en general los obliga a posponer sus agendas y a tomar el control de actividades que ya fueron delegadas, las que muchas veces vuelven a sus manos con un sinnúmero de complicaciones, y en ocasiones demasiado tarde, tal que lo único que pueden hacer es poner la cara y asumir el error frente a los clientes enojados.

En otras oportunidades ya hablamos sobre la necesidad de realizar un cambio en la manera de gerenciar, algo que permita que la comunicación sea altamente efectiva, algo tan simple como la lógica de los inicios pero a la vez efectivo, que no requiera de mayores recursos que los existentes y que se base en el sentido común.

Para Teoría de Restricciones®, entre más grande sea la organización, mayor es la necesidad de comunicarse e interactuar con claridad a través de los niveles de mando, desde el máximo directivo, pasando por los gerentes y los mandos medios hasta llegar a los trabajadores. El desafío es sincronizar las diferentes áreas para “romper”

la cultura de trabajar en compartimentos aislados que suele crearse a partir de las estructuras y niveles jerárquicos establecidos.

Parafraseando a Eliyahu Goldratt<sup>1</sup>, necesitamos conseguir que las personas se involucren y vean las bondades del cambio, no solo para el bien de la organización, sino para mejorar su propia calidad de vida. Y para lograrlo, necesitamos aprender a observar los factores clave de las decisiones desde la óptica de los demás.

Vivimos en un continuo flujo de tiempo y en permanente proceso de cambio. Entonces, si necesitamos que el futuro sea mejor que el pasado debemos asumir y gestionar los cambios con la misma premura que lo hacemos con las urgencias cotidianas. Para lograrlo, debemos trabajar fuertemente en el presente y comprender que el cambio no se opone a la estabilidad, sino que forma parte indivisible de la misma.

**Alexis Traktman**

Lic. en Economía

Director Piénsalo Argentina

Especialista en Formulación y Evaluación de Proyectos

Facilitador Gerencial con Teoría de Restricciones®

[www.ventasinteligentes.com.ar](http://www.ventasinteligentes.com.ar)



Facultad de Ciencias Agropecuarias

# Nuevos desafíos

El año 2019 se presenta con nuevos desafíos que poco a poco fueron haciéndose realidad.

La Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC) logró gestionar y concretar la apertura de la Residencia Estudiantil, que funciona en el Campo Escuela. Esta residencia alberga a once jóvenes del interior de la provincia, quienes ven así cómo se hace posible su sueño de formarse, ser profesionales y cimentar un futuro.

La educación superior reduce la desigualdad, promueve la inclusión y permite el ascenso social. Por ello es gratificante saber que jóvenes cordobeses, con ganas de superarse pero con dificultades económicas que a veces hacen imposible este sueño, hoy pueden concretarlo. Ésta es la primera residencia para estudiantes de la UNC, que en los próximos años aspira a albergar a cuarenta jóvenes.

Otra gran concreción de la facultad es la nueva carrera: la Licenciatura en Agroalimentos, que otorga el título intermedio **Técnico Universitario en Agroalimentos**, al que nos hemos referido en el número 24 de Piénsalo. De esta manera, en los últimos años la oferta académica de la Facultad de Ciencias Agropecuarias se vio incrementada notablemente al sumarse aquélla a la carrera tradicional.

A nivel de posgrado también se acreditaron dos nuevas carreras, que se presentaron ante la Coneau para su evaluación, cuya aprobación permitirá aumentar la oferta de capacitación y acercar a los egresados a la institución.

Conversamos con Gerardo Heckmann (\*)

# Formación, entrenamiento e información

## Posgrados y entrenamiento profesional desde Córdoba para el mundo

### Escuela de Graduados de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC

La Escuela de Graduados de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC) trabaja constantemente para propiciar la formación de líderes transformadores, solidarios y socialmente responsables, mediante un estricto proceso de capacitación y entrenamiento que se basa en contenidos de vanguardia, enfatizando especialmente en su aplicabilidad inmediata dentro del campo profesional y laboral.

El objetivo principal de la escuela es brindar una formación profesional y académica de excelencia, tanto para la obtención de los títulos de especialista, magíster o doctor como para ofrecer programas, cursos, seminarios, conferencias y actividades de perfeccionamiento y actualización abiertos al mundo profesional y empresarial.

Para conocer un poco más sobre

los objetivos y las actividades que se desarrollan en ella conversamos con Gerardo Heckmann, director de la Maestría en Dirección de Negocios.

**Piénsalo (PI): Los objetivos de la Escuela de Graduados son muy potentes y en estos años hemos tenido la oportunidad de conversar con muchos egresados y profesores, pero también con gerentes y empresarios que participan activamente de esta comunidad profesional que el equipo de la escuela construye a diario.**

**Gerardo Heckmann (GH):** En general nosotros decimos que buscamos con la escuela este espacio para la gente que ya terminó sus carreras de grado. Aquí en la escuela tratamos de concentrar toda la oferta de posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC y pretendemos que trascienda los límites de ser el

espacio para cursar carreras, buscamos establecer un ámbito de encuentro, de desarrollo, de trabajo profesional en general, más allá de la formación de grado.

**PI: Formación, entrenamiento e información, el ABC de la carta de presentación de la escuela...**

**GH:** Está bueno que rescaten ese concepto, nosotros buscamos que en todas nuestras actividades estén siempre esos tres pilares, obviamente la formación es muy importante, todos necesitamos seguir capacitándonos en nuestras disciplinas o en nuestras áreas de trabajo específicas pero al mismo tiempo cobran cada vez más relevancia las habilidades directivas especialmente, y esas habilidades también tienen que ser entrenadas y éste también es un ámbito que está destinado a eso, al entrenamiento de habilidades como la negociación, el lide-

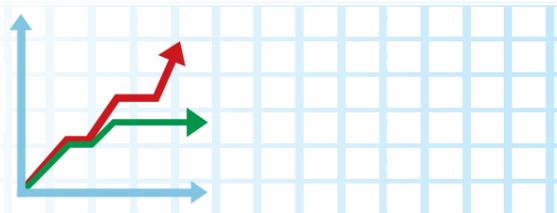
razgo, la toma de decisión bajo presión, la interculturalidad; todos esos aspectos que tienen que ver con esto que llamamos el entrenamiento, y mencionabas al final la información; también buscamos que sean ámbitos donde los profesionales puedan encontrar las últimas tendencias, en donde puedan disfrutar de foros, charlas, talleres, seminarios para que nos traigan lo que está pasando en el mundo, lo que hoy en día puede estar significando la diferencia en la efectividad de muchas áreas de trabajo.

**PI: La Escuela de Graduados de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC genera un ambiente proclive a la acción interdisciplinaria de diversas carreras. Pero también contiene ámbitos más específicos de formación y entrenamiento. ¿Cómo se forma esa comunidad entre ámbitos tan diversos y cómo se produce el networking**

**que propicia la escuela?**

**GH:** Precisamente hoy en día, con esta cuarta revolución que tenemos entre nosotros, prácticamente esto de manejar la habilidad de adaptabilidad es fundamental y sin dudas ahí cobra un rol central lo interdisciplinario, digamos que cada vez es más evidente que no podemos ser compartimentos estancos entre disciplinas, tenemos que integrarnos, tenemos que ver la complejidad de los problemas desde perspectivas muchísimo más amplias y generales y por eso justamente aquí en la escuela trabajamos en ese sentido, buscamos hacer formación interdisciplinaria, hacer todo este trabajo complementario vinculado con lo que bien mencionaban del networking; que estas personas no sólo reconozcan la necesidad sino que también puedan materializarla co-

Continúa en la contrapapa.



Conversamos con Gerardo Heckmann (\*)

## Formación, entrenamiento e información

Viene de la página 3.

nociendo a pares de otras profesiones, a quienes puedan integrar en sus equipos de trabajo, también es un objetivo muy importante de la escuela, materializar las redes con las que estos profesionales se manejan.

**PI:** Indudablemente, las técnicas y el desarrollo de conocimientos de vanguardia son muy importantes pero todo eso deriva finalmente en el ejercicio y en la práctica profesional... Mencionabas al comienzo lo de tomar decisiones bajo presión; es muy común y parece ser un escenario instalado hace bastante tiempo, que se profundizará aún más. ¿Cómo abordan el manejo de la presión?

**GH:** Eso es especialmente muy importante en las carreras o en las actividades que desarrollamos de tipo ejecutivo, las que están destinadas a prácticas profesionales -también la escuela tiene otras que son más del ámbito académico puro, como podrían ser los doctorados, más destinados a la investigación-, pero efectivamente en las áreas ejecutivas es parte del entrenamiento de habilidades esto de poder simular situaciones en las cuales efectivamente la toma de decisiones, por ahí con información acotada, con poco tiempo, con presiones de distinto tipo, es parte del entrenamiento que ese profesional tiene que adquirir porque en la medida en que esté entrenado, obviamente que su actividad o la calidad de las decisiones que tome serán mucho mejores que quien no tuvo ese tipo de entrenamiento. Por esa razón justamente esas dinámicas las incorporamos,

nuestro edificio aquí está especialmente destinado a eso, las aulas y los auditorios están diseñados para que el docente no esté a mucho más de tres metros de distancia de la persona y entonces se pueden hacer actividades de rol play, de discusión de casos, todas acciones que simulan una situación real en la cual la persona adquiere el entrenamiento mediante la práctica.

**PI:** Los profesionales que van ingresando y participando de diversos ámbitos dentro de las carreras que ofrece la escuela, tienen la posibilidad de aplicar los conocimientos que adquieren a medida que van cursando los distintos módulos. ¿Con qué agilidad está funcionando esa faceta de aplicación práctica del aprendizaje a situaciones reales?

**GH:** Claro, eso es lo que se busca permanentemente, son los famosos entregables de las carreras, como por ejemplo: estamos hablando de un curso de Estrategia, pero ese curso de Estrategia debería no sólo entrenarnos en decisiones estratégicas sino también entregar las herramientas necesarias para que esa persona vuelva a su ámbito natural de trabajo y pueda directamente implementar, entonces se van con un software, se van con una metodología, con algo concreto que justamente les permite materializar esas técnicas o esa herramienta en su ámbito natural en forma inmediata.

**PI:** Por la temática de Piénsalo, siempre tenemos el sesgo de hablar de gestión pero aquí se amplía el panorama con la oferta de doctorados, que es muy importante en los ámbitos académico y científico y que es bueno que se conozca y difunda.



**Gerardo Heckmann**

■ Director de la Maestría en Dirección de Negocios (MBA), Escuela de Graduados, Facultad de Ciencias Económicas, UNC.

■ Docente internacional e investigador.

■ Magíster en Administración de Negocios, IESE Business School, Universidad de Navarra, España.

■ Lic. en Economía, Facultad de Ciencias Económicas de la UNC.

■ Consultor de empresas.

**GH:** En general digamos que las ofertas de posgrado tienen esto de que o son académicas o son profesionales, tratando de distinguir -entre las académicas- aquellas que están especialmente destinadas a la investigación o a la formación de recursos que se van a desempeñar en el ámbito académico, ya sea como docentes o como tutores o lo que fuere, de aquellas carreras profesionales en las cuales buscamos más bien formar un directivo, una persona que va a estar a cargo de grupos

**La Escuela de Graduados FCE, cuenta con 2 Doctorados, 4 Maestrías y 5 Especializaciones. Actualmente se encuentran abiertas las inscripciones 2019 de las siguientes ofertas académicas:**

- Maestría en Dirección de Negocios (MBA). Inicia el 12 de abril.
  - Maestría en Comercio Internacional. Inicia el 3 de mayo.
  - Especialización en Tributación. Inicia el 3 de mayo.
  - Especialización en Contabilidad Superior y Auditoría. Inicia el 12 de junio.
- Además de éstos posgrados, la Escuela dicta:

**Doctorados**

Doctorado en Ciencias Económicas con Mención en Economía y con Mención en Ciencias Empresariales  
Doctorado en Demografía

**Maestrías**

Maestría en Estadística Aplicada  
Maestría en Economía Pública y Políticas Económicas Sociales y Regionales

**Especializaciones**

Especialización en Gestión de Tecnologías Innovadoras  
Especialización en Sindicatura Concursal  
Especialización en Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social

de personas o de proyectos y su rol central es el de gestionar, en cierto contraste con el plano académico, que sería enseñar o investigar, pero efectivamente nuestra escuela tiene muchas opciones en ambos lados.

**PI:** Vemos, además de la Maestría en Dirección de Negocios que vos dirijís, que la Escuela de Graduados de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC tiene otras maestrías, como en Comercio Internacional y también especializaciones como Contabilidad Superior y también en Tributación, carreras que tienen bastantes años de trabajo y experiencia y un gran éxito. Obviamente mencionabas los doctorados...

**GH:** Nosotros tenemos el Doctorado en Ciencias Económicas, hay dos menciones, una en Economía y una en Ciencias Empresariales. Cabe destacar que en ésta hablamos de contabilidad y administración, y ambas áreas efectivamente son parte muy importante de nuestra oferta académica destinada a la gente que va a dedicarse a la enseñanza o a la investigación especialmente. También hay un doctorado en Demografía que tenemos aquí en el ámbito de la escuela, que complementan entonces toda la parte de las carreras profesionales con esta vertiente más académica ■



**FCA**  
Facultad de Ciencias  
Agropecuarias



**UNC**  
Universidad  
Nacional  
de Córdoba