UCU BUSINESS SCHOOL



MKM

MASTER IN MARKETING & MANAGEMENT

MKM

MASTER IN MARKETING & MANAGEMENT

Gestionar el crecimiento de un negocio va más allá de ejecutar campañas de marketing. **El Master in Marketing & Management de UCU Business School integra marketing estratégico, dirección comercial e innovación, con las herramientas de gestión, datos e inteligencia artificial** para liderar ese crecimiento en un contexto de constante transformación digital.

El programa se adapta a tu momento de carrera: podés empezar en abril, con una cursada de un año, o en agosto, con un recorrido de un año y medio.
En ambas modalidades vas a trabajar con casos reales, participar en *bootcamps* intensivos y hacer un Trabajo Final de Maestría basado en una consultoría a una organización real.



¿POR QUÉ ELEGIR EL MKM DE **UCU BUSINESS SCHOOL**?

El **Master in Marketing & Management** combina *marketing* estratégico, dirección comercial y *management* en una formación integral, con un cuerpo docente de amplia experiencia académica y empresarial. Su metodología práctica propone el trabajo con casos reales, el intercambio entre pares y el desarrollo del pensamiento crítico para abordar los desafíos actuales de los negocios y el *marketing*.

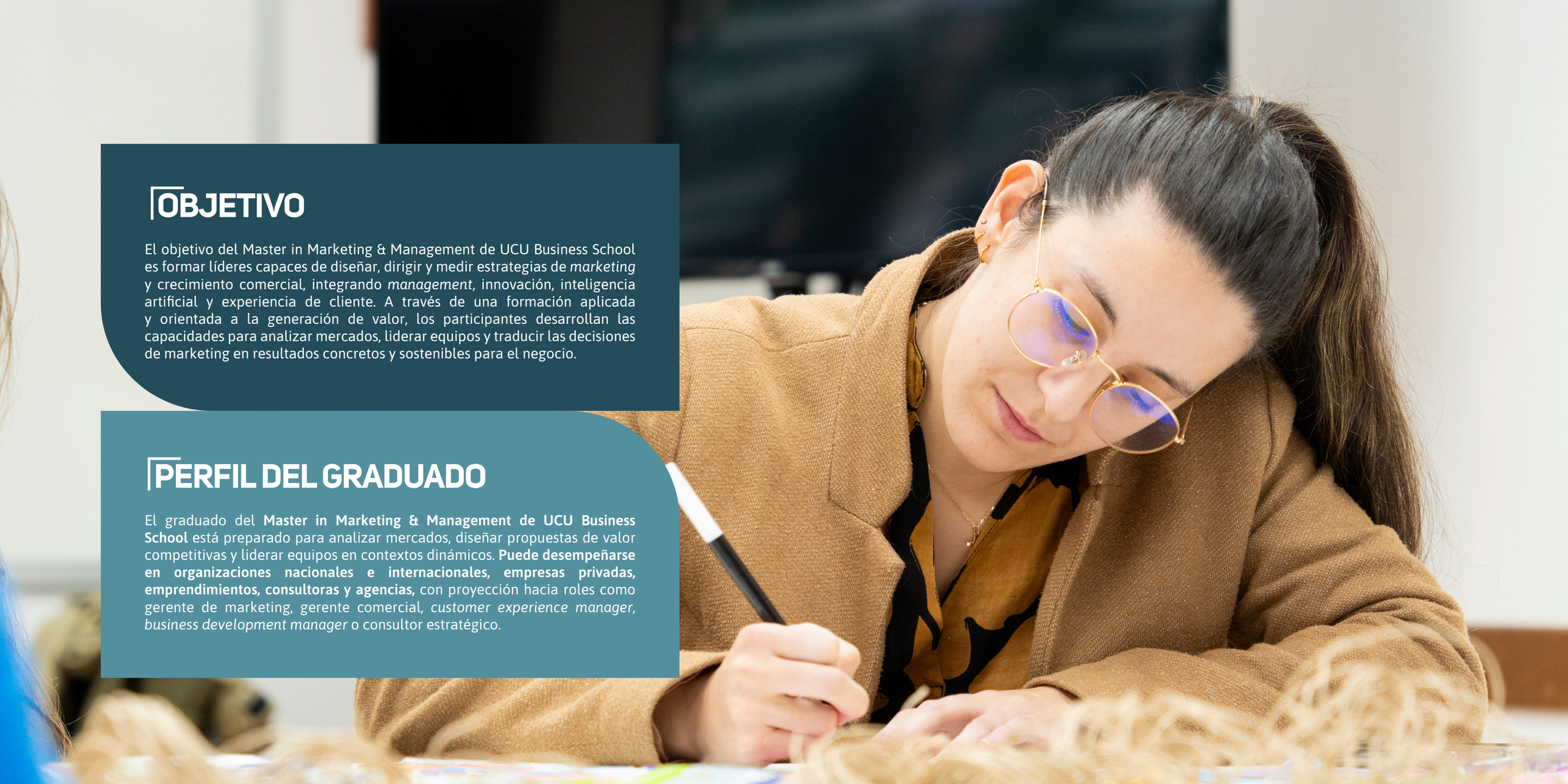
Uno de sus principales diferenciales es la posibilidad de acceder a una **doble titulación con el Master in Management (MiM) o con el Master in Analytics & Management (MAM),** que permite ampliar la formación hacia la gestión o la analítica de datos.

Hacer el **MKM en UCU Business School** te permite acceder a una formación respaldada por una **escuela de negocios con doble acreditación internacional, (AACSB y BGA),** integrada además a redes globales como EFMD, AUSJAL, CLADEA e IAJBS. Sus alianzas con universidades del exterior y su vínculo con el mundo empresarial amplían las oportunidades de intercambio, desarrollo profesional y experiencia internacional.



"El **Master in Marketing & Management** nace para quienes quieren asumir nuevos desafíos y prepararse para ocupar un lugar cada vez más estratégico en las organizaciones. Mi invitación es a vivir esta experiencia con curiosidad, apertura y ganas de aprender, pero sobre todo con la convicción de que las ideas, cuando se transforman en buenas decisiones, pueden generar un impacto real."

DOMINIQUE SARTHOU
Directora del Master in Marketing & Management



OBJETIVO

El objetivo del Master in Marketing & Management de UCU Business School es formar líderes capaces de diseñar, dirigir y medir estrategias de *marketing* y crecimiento comercial, integrando *management*, innovación, inteligencia artificial y experiencia de cliente. A través de una formación aplicada y orientada a la generación de valor, los participantes desarrollan las capacidades para analizar mercados, liderar equipos y traducir las decisiones de marketing en resultados concretos y sostenibles para el negocio.

PERFIL DEL GRADUADO

El graduado del **Master in Marketing & Management de UCU Business School** está preparado para analizar mercados, diseñar propuestas de valor competitivas y liderar equipos en contextos dinámicos. **Puede desempeñarse en organizaciones nacionales e internacionales, empresas privadas, emprendimientos, consultoras y agencias,** con proyección hacia roles como gerente de marketing, gerente comercial, *customer experience manager*, *business development manager* o consultor estratégico.

COMPETENCIAS GENERALES

APRENDER A APRENDER
Los participantes reconocen sus fortalezas y objetivos personales, lo que les permite gestionar su propio desarrollo profesional y adaptarse a nuevos desafíos.

PENSAMIENTO CRÍTICO Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS
Analizan información de manera rigurosa, identifican problemas complejos, evalúan alternativas y toman decisiones fundamentadas en diferentes contextos.

INNOVACIÓN, CREATIVIDAD Y EMPRENDEDURISMO
Generan ideas originales, identifican oportunidades de negocio y desarrollan estrategias innovadoras para impulsar el crecimiento organizacional.

COLABORACIÓN
Trabajan en equipos multidisciplinarios, integran diversas perspectivas y contribuyen a la construcción de soluciones efectivas en entornos organizacionales.

COMUNICACIÓN
Expresan ideas con claridad y adaptan su mensaje a diferentes audiencias, lo que les permite influir y generar impacto en su entorno profesional.

CIUDADANÍA GLOBAL Y LOCAL
Comprenden los desafíos sociales, económicos y ambientales, asumen un rol activo en su comunidad y promueven prácticas empresariales responsables.

EXPERIENCIAS CON SENTIDO
Actúan con ética y compromiso social, toman decisiones alineadas con valores de equidad y sostenibilidad, y contribuyen al desarrollo de una sociedad más justa.





COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

ESTRATEGIA Y CRECIMIENTO
Los participantes analizan mercados, consumidores y tendencias para diseñar propuestas de valor competitivas y estrategias de *marketing* orientadas a resultados.

GESTIÓN COMERCIAL Y EXPERIENCIA DE CLIENTE
Gestionan canales, relaciones con clientes y el *customer journey* para fortalecer la fidelización y la satisfacción del cliente.

DATOS, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN
Gestionan datos, inteligencia artificial y herramientas digitales para desarrollar soluciones innovadoras y mejorar la toma de decisiones.

LIDERAZGO DE EQUIPOS Y PROCESOS
Dirigen equipos y procesos de *marketing* y dirección comercial, traduciendo la estrategia en resultados medibles para el negocio.

“El *marketing* y el *management* son dos caras de la misma moneda. Frente a un mundo inestable, pero a la vez que avanza en adopción de tecnologías a una velocidad nunca vista, la evolución del área es inevitable. Manejo de datos, diseño de estrategia, comprensión del comportamiento del consumidor y técnicas para anticipar tendencias, son el camino. La ejecución, desde el abordaje de liderazgo de UCU Business School, **parte de las convicciones y trabaja sobre tu propósito vital.**”

MARCOS SOTO
Decano de UCU Business School



RECORRIDO ACÁDEMICO

- Retórica
- Análisis de Decisiones
- Análisis Financiero y Contable
- Gestión de Equipos
- *Critical Thinking & Problem Solving*
- Comunicación
- Contexto para Decisiones
- Negociación
- Creatividad e Innovación
- Liderazgo
- *Career Development*
- Marketing Estratégico
- Investigación de Mercado e *Insights* del Consumidor
- *Customer Experience*
- *Brand Strategy*
- *Pricing & Revenue Growth*
- *Product & Go-to-Market Strategy*
- Dirección Comercial y Gestión de Canales
- Estrategia de *Marketing* Digital
- *Growth Marketing & Performance*
- Innovación y Transformación Comercial
- *Marketing Analytics*
- IA & *Marketing Automation*
- *Storytelling* para Marcas y Organizaciones
- *Marketing Simulation*
- Neuromarketing y Decisiones del Consumidor
- Laboratorio de Proyecto Final

CURSOS ELECTIVOS

Los cursos electivos permiten adaptar el plan de estudios a los intereses de cada estudiante para fortalecer competencias específicas y potenciar la proyección profesional del graduado.

EJEMPLOS **CURSOS ELECTIVOS**

- Inteligencia Emocional
- Estrategia en Tecnología Digital
- Seguridad Psicológica
- Economía Comportamental

PROYECTO FINAL DE MAESTRÍA

El **Trabajo Final de Maestría (TFM)** es una consultoría aplicada a una organización real y constituye la instancia integradora del programa. **Su objetivo es permitir a los participantes articular los conocimientos adquiridos y las competencias desarrolladas a lo largo del programa.**

Se realiza en equipos y culmina con la presentación y defensa ante un tribunal académico. El proyecto cuenta con un tutor designado, que acompaña a los participantes durante todo el proceso, asegurando la solidez y relevancia de la propuesta presentada.

MODALIDAD **DE TRABAJO**

El **TFM aborda un desafío concreto de *marketing*, gestión comercial, experiencia de cliente, innovación, crecimiento o toma de decisiones de *management*.** La organización puede ser propuesta por los propios participantes o facilitada por UCU Business School a partir de su red de organizaciones vinculadas.

ETAPAS **DEL PROYECTO**

Antes de iniciar el TFM, los estudiantes deben completar el **Laboratorio de Proyecto**, que brinda herramientas y orientación para desarrollar exitosamente el trabajo final. Aunque se evalúa por separado, el laboratorio es un requisito para el TFM.

METODOLOGÍAS

El programa utiliza una **combinación de metodologías innovadoras, diseñadas para promover un aprendizaje integral, participativo y orientado a competencias.**

Estas metodologías incluyen:

MÉTODO DEL CASO

Análisis de situaciones empresariales reales para diagnosticar problemas, discutir alternativas y tomar decisiones con impacto en el negocio.

AULA INVERTIDA

Los conceptos teóricos se trabajan antes de la clase, para dedicar el tiempo presencial a la discusión y la aplicación práctica.

APRENDIZAJE BASADO EN EQUIPOS

Los participantes trabajan en grupos que se reestructuran a lo largo del programa, fortaleciendo la colaboración y *la toma de decisiones compartida.*

SIMULACIONES Y JUEGOS DE ROL

Ejercicios que recrean situaciones profesionales reales: negociaciones comerciales, gestión de crisis, presentaciones ante directivos y decisiones bajo presión.

BOOTCAMPS

Espacios intensivos de profundización en inteligencia artificial aplicada, innovación, transformación comercial y neuromarketing.

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

Consultoría aplicada a una organización real, propuesta por el estudiante o facilitada por UCU Business School.

DESARROLLO PROFESIONAL Y EMPLEABILIDAD

Instancias orientadas a fortalecer la marca personal, el *networking* y la proyección hacia roles de mayor responsabilidad.

LABORATORIO DE PROYECTO

Espacio de seguimiento con un tutor para acompañar el desarrollo del Trabajo Final de Maestría.

INTERNACIONALIZACIÓN

Semanas internacionales y participación de docentes extranjeros en distintas actividades formativas.

EVALUACIÓN

El sistema de evaluación del Master in Marketing & Management está diseñado para acompañar el desarrollo de competencias de forma progresiva y formativa. Las estrategias de evaluación incluyen:

PARTICIPACIÓN EN CLASE
Se evalúan la cantidad y calidad de las intervenciones, la capacidad para analizar con criterio los casos planteados y la contribución al trabajo en equipo.

EVALUACIÓN ESCRITA
Pruebas y ejercicios para medir la comprensión de conceptos clave de marketing, dirección comercial y management.

PRESENTACIONES GRUPALES
Análisis y resolución de desafíos comerciales y de marketing que se presentan ante docentes o compañeros, simulando situaciones reales de organizaciones.

SIMULACIONES Y CASOS
Resolución de situaciones empresariales aplicadas, que permiten evaluar la capacidad de diagnóstico, decisión y diseño de estrategias.

LABORATORIO DE PROYECTO Y TFM
Incluye la defensa oral del Trabajo Final de Maestría ante un tribunal académico, con al menos un miembro externo al programa, y la entrega de informes escritos.

CUMPLIMIENTO DEL CRONOGRAMA Y ASISTENCIA
Evaluación del manejo del tiempo, la planificación de actividades y el cumplimiento del 75% de asistencia requerido para cada actividad formativa.



MODALIDAD

MKM

Inicio
Abril

Modalidad
Presencial

Duración
1 año

Días de cursado
Lun. a jue. de 17:45 a 20:25h

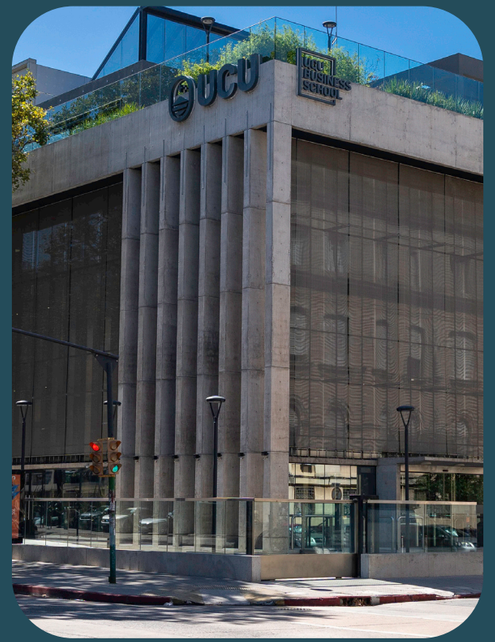
Inicio
Agosto

Modalidad
Presencial

Duración
1 1/2 año

Días de cursado
Mar., mié. y vie. de 7:50 a 10:30h

CONTEXTOS DE **APRENDIZAJE**



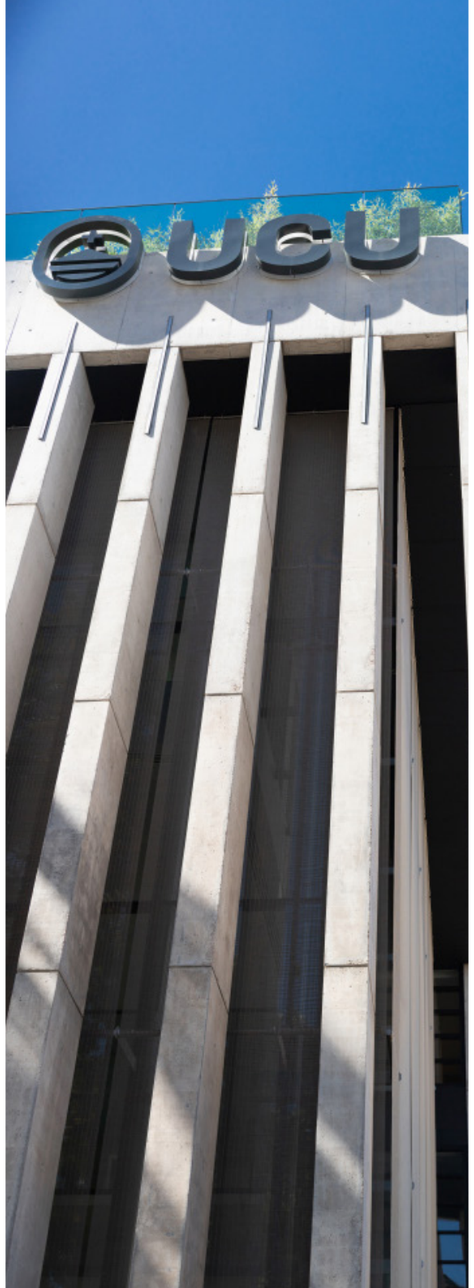
EDIFICIO SEMPRÚN

Ubicado en Av. 8 de Octubre y Estero Bellaco, el Edificio Semprún es sede de UCU Business School. Con más de 4.000 m², combina arquitectura clásica y contemporánea, y fue diseñado por Neri Arquitectos en homenaje a Manuel Gutiérrez Semprún SJ. Dispone de aulas interactivas, salas colaborativas, auditorio, terraza jardín y dos salones estilo Harvard, diseñados para promover el intercambio profesional.

ACTIVIDADES *OUTDOOR*

El MKM fomenta el aprendizaje a través de experiencias fuera del aula que refuerzan la integración y el trabajo en equipo. Además, cuenta con *bootcamps* intensivos que invitan a los estudiantes a salir de su entorno habitual y aprender en un formato de inmersión, donde desarrollan habilidades específicas a través de dinámicas prácticas y de alto impacto.





CAMPUS VIRTUAL

El MKM combina clases presenciales con un entorno virtual dinámico. A través de Moodle, los estudiantes acceden a materiales, foros y evaluaciones. Este ecosistema digital facilita el seguimiento académico y se adapta a las necesidades de cada participante.





SEMANAS INTERNACIONALES

Experiencias intensivas en Uruguay y en el exterior que permiten conocer distintos mercados y culturas empresariales, ampliar la visión global de los negocios e interactuar con líderes, empresas y participantes de otras escuelas de negocios. Incluyen visitas a universidades y organizaciones, instancias académicas y espacios de intercambio y *networking*.

PROFESORES



DOMINIQUE SARTHOU

MBA (c) y Comunicadora Organizacional. Su trayectoria profesional se ha desarrollado en las áreas de comunicación, marketing, gestión académica y desarrollo de proyectos, integrando la práctica profesional con la docencia universitaria. Actualmente se desempeña como directora del Master in Marketing & Management y coordinadora de Alumni en UCU Business School.



KARINA MONTIEL

MBA, IEEM. Contadora Pública, Udelar. Tiene formación ejecutiva en IAE Business School, ITBA y CEIBS (China). Cuenta con 30 años de trayectoria ejecutiva, principalmente en Arcos Dorados/McDonald's, donde ocupó posiciones de alta dirección como directora general de McDonald's Uruguay, CFO de la División Brasil y vicepresidenta de Supply Chain para Latinoamérica.



CAROLINA MIHALY

MBA, UCU Business School. Posgraduada en Marketing, Udelar. Licenciada en Comunicación, ORT. Tiene experiencia en comunicación, desarrollo comercial, fundraising y marketing social. Cuenta con más de 15 años de trayectoria profesional desarrollada en empresas, agencias, organizaciones sociales y proyectos propios.



CAROLINA ESTÉVEZ

MBA, UCU Business School. Economista, Udelar. Directora en ME Consultores, firma dedicada a la asesoría financiera estratégica para empresas nacionales e internacionales de diverso porte. Es miembro del Board de Neuratek, empresa de inteligencia artificial para empresas reguladas, donde impulsa proyectos para el sector público.



JAVIER MAZZA

Magíster en Comunicación, con énfasis en Recepción y Cultura, UCU. Licenciado en Filosofía, UM. Investigador en mito, narración e identidad. Profesor de Alta Dedicación del Departamento de Humanidades y Comunicación - Instituto de Filosofía. Referente del Minor en Acción Escénica y Actuación. Columnista en Océano FM. Profesor de Dramaturgia: Creación y Análisis de Textos en la Licenciatura en Artes Escénicas y de Guion Cinematográfico en la Licenciatura en Cine.



JUAN COSIDÓ

Magíster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ESIC (España). Especialista en Comunicación Organizacional, UCU. Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología, Universidad Complutense de Madrid (España). Consultor en Marketing asociado a la red de consultores de MdS en América Latina. Referente del Certificado de Dirección Comercial y del Programa Directivo en Experiencia del Cliente, UCU Business School.



MATÍAS MASSINI

Master in Science (MSc) in Business Analytics & Big Data, especialización en IA Aplicada, IE Business School (España). MBA, Pontificia Universidad Católica de Chile. Contador Público, Universidad Católica del Uruguay. Tiene experiencia en cargos gerenciales de estrategia comercial, finanzas y analítica de datos en las industrias de ecommerce, fintech y consumo masivo en México, Chile y Colombia. Actualmente se desempeña como Gerente de Mercado Libre liderando la estrategia de adopción de IA en la unidad de negocio de Advertising.



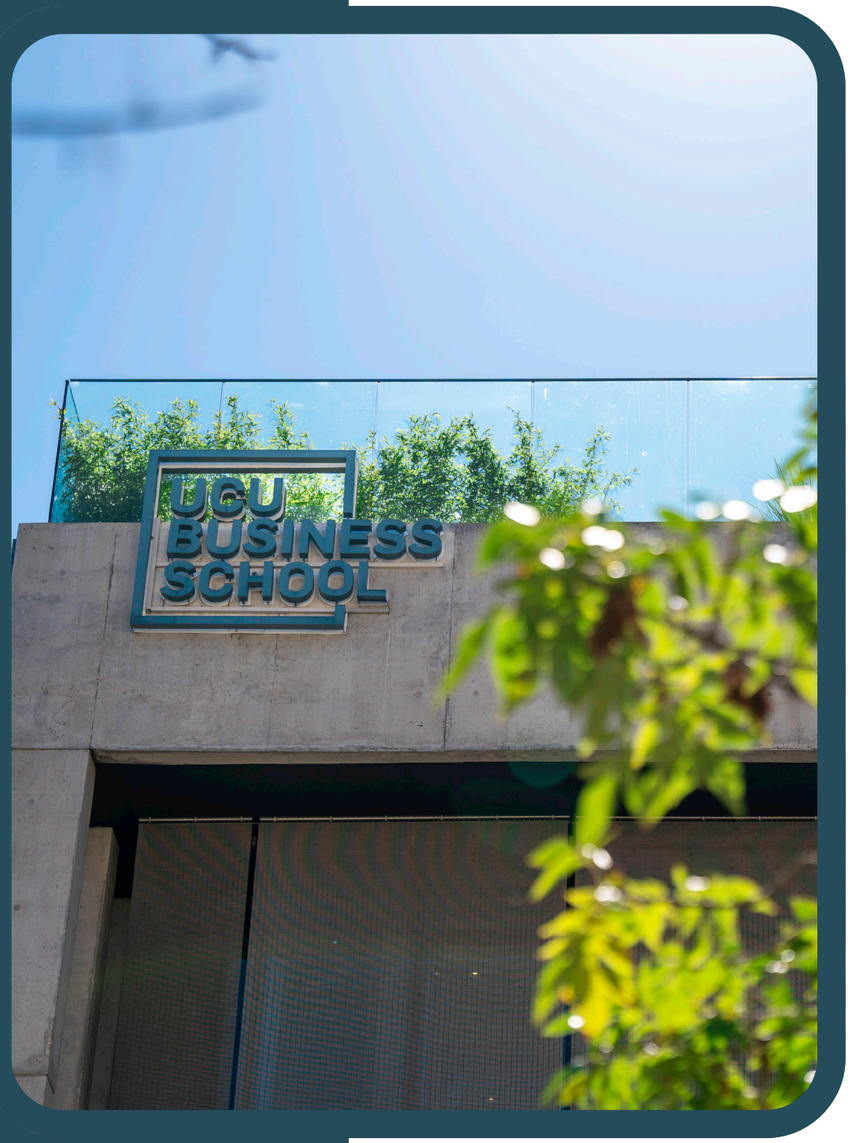
MARCOS SOTO

Máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM. Contador público, Udelar. Fue gerente senior de PwC Uruguay y PwC Brasil. Socio de la consultora CSC, en el rubro de servicios profesionales de asesoría legal y financiera para empresas e inversores. Decano de UCU Business School y director del Master of Business Administration.

NOSOTROS

Desde sus inicios, la **innovación** ha sido un pilar fundamental para la **Universidad Católica del Uruguay.** En 2018, con ese espíritu, nació **UCU Business School** con el desafío de convertirse en la **escuela de negocios de referencia en Uruguay con proyección internacional.** Esta iniciativa se construye sobre más de 30 años de experiencia en formación ejecutiva y académica, iniciada con ISEDE, con el propósito de fortalecer el ecosistema empresarial del país. Con **25 años de trayectoria** en formación de postgrado dentro de la Facultad de Ciencias Empresariales, **UCU Business School** se consolida como una **unidad académica que potencia la sinergia entre sus programas,** promoviendo una fuerte conexión con el mundo a través de **alianzas con universidades internacionales,** y un **estrecho vínculo** con **empresas y organizaciones tanto a nivel nacional como regional.**

Este recorrido, construido a lo largo de décadas de experiencia, innovación y vínculo con el mundo empresarial, ha permitido alcanzar dos de los principales reconocimientos internacionales para las escuelas de negocios: **las acreditaciones AACSB y BGA.**



MISIÓN

Formar líderes con propósito, facilitando una experiencia de aprendizaje integral a lo largo de la vida que motive su coraje, cooperación, excelencia, pluralismo y visión global, para construir una sociedad más justa.

VISIÓN

Ser la escuela de negocios referente en Uruguay con proyección internacional, inspirando a cada participante a superarse y a comprometerse con la comunidad.

VALORES

EXCELENCIA
Buscamos siempre la máxima calidad en nuestro trabajo, con rigor y competencia técnica, pero también con profunda calidad humana e incesante búsqueda de superación.

INTEGRIDAD
Somos honestos y honrados en nuestro quehacer y en las relaciones con los demás; procuramos el bien de la comunidad y, especialmente, el de quienes más lo necesitan.

COOPERACIÓN
Destacamos el valor de trabajar con otras personas, equipos u organizaciones, para afrontar desafíos comunes y llegar a las mejores soluciones posibles para todos.

APERTURA
Estamos siempre abiertos a lo nuevo, a lo diferente, a lo diverso, al mundo, a los cambios, a reconocer virtudes y a recoger enseñanzas de los demás.

CORAJE
Tomamos la iniciativa para proponer y promover soluciones, sumamos voluntades para pasar de la idea a la acción y hacemos realidad los cambios generando valor compartido.



COMUNIDAD ALUMNI
UCU BUSINESS SCHOOL

La **Comunidad Alumni de UCU Business School** es mucho más que un grupo de graduados: es un espacio vivo, donde líderes con propósito se reúnen para transformar sus experiencias en resultados que marcan una diferencia concreta en la comunidad. Fundada sobre los valores de coraje, cooperación y excelencia, esta comunidad se nutre del espíritu de sus protagonistas, quienes buscan crecer, compartir y dejar huella en la sociedad. Aquí, las conexiones que nacieron en las aulas se convierten en oportunidades de aprendizaje, colaboración y transformación.



HISTORIAS QUE INSPIRAN
ACCIONES QUE TRANSFORMAN

Desde talleres de liderazgo hasta paneles con referentes del mundo de los negocios, nuestras actividades fortalecen la comunidad. También impulsamos **iniciativas de impacto social** como voluntariados, mentorías y consultorías para organizaciones sin fines de lucro.

Al graduarse, los participantes se suman a la Comunidad Alumni, con múltiples beneficios. Quienes quieran dar un paso más, pueden hacerlo a través de la membresía **Alumni Member.**



CÓMO HACEMOS
LA DIFERENCIA

La comunidad está organizada en **tres pilares** que potencian su impacto:

1 Gestión de gobierno
Diseñamos estrategias y coordinamos iniciativas para mantener la comunidad dinámica y alineada con nuestros objetivos.

2 Impacto comunitario
Impulsamos proyectos que generan cambios positivos en la sociedad, brindando nuestra experiencia y conocimiento para hacer la diferencia.

3 Networking y grupo de pares
Creamos espacios únicos para que los participantes conecten con otros líderes, descubran nuevas oportunidades y amplíen su red profesional y personal.

ADMISIONES

1 REQUISITOS BÁSICOS

POSTULANTES NACIONALES:
Poseer un título de grado correspondiente a una carrera universitaria con una duración mínima de cuatro años.

POSTULANTES EXTRANJEROS:
Deben tener su título de grado legalizado y escolaridad apostillada en su país de origen.

2 BECAS Y BENEFICIOS

CAMINO A LA EXCELENCIA:
Beca para postulantes con potencial de liderazgo en sus áreas de actuación. Otorga hasta un 50 % de bonificación sobre el valor de la maestría.

BENEFICIO ALUMNI:
Graduados de carreras de grado UCU acceden a un 25 % de bonificación. Hijos de graduados de grado o postgrado a un 10 %.

4 DOCUMENTACIÓN

Hacenos llegar los siguientes documentos a **admisionespostgrados@ucu.edu.uy:**

- Formulario de inscripción (te lo compartiremos previamente por correo).
- Copia del documento de identidad.
- Copia del título de grado.
- Currículum vitae.

3 VISITANOS

Tenemos dos opciones:

CHARLA INFORMATIVA:
Agendamos con regularidad estas instancias de puertas abiertas para que puedas despejar todas tus dudas y conocer el programa de primera mano.

ENTREVISTA:
Una instancia para conversar más a fondo y de forma personalizada. Podés solicitar tu entrevista a través del correo electrónico **admisionespostgrados@ucu.edu.uy**



UCU BUSINESS SCHOOL

UCU

Estero Bellaco 2771
ucubs@ucu.edu.uy
ucubs.edu.uy

@ucubusiness

AACSB ACCREDITED

BUSINESS GRADUATES ASSOCIATION ACCREDITED

#1 Universidad Privada de **Uruguay**

QS

25/SET