Curso de Posgrado en

BUSINESS ADMINISTRATION – PBA

PBA 2027 – 11° edición



INTRODUCCIÓN

Gestionar es una competencia estratégica, pero... ¿qué es lo que debe dominar un gerente?. En la medida que nos encontramos con grupos de personas, opciones de tecnologías y desafíos por resolver, surgen los conflictos y se avizoran las oportunidades, haciendo necesaria la capacidad de reflexionar y ejecutar organizadamente. Ya sea frente a una empresa, una unidad de negocios, un área funcional, un equipo operativo, un sector gubernamental, una ONG o un emprendimiento, administrar es el eje del cambio.

Como las habilidades que se requieren para gestionar son diversas, las tecnologías son múltiples y cada vez potentes y los grupos de trabajo están constituidos por una variedad de perfiles, culturas, experiencias y edades, necesitamos profesionales que vayan más allá de su campo. Los nuevos ejecutivos deben poder integrar el entendimiento estratégico con la responsabilidad operativa y lo técnico con los negocios. Los problemas que tienen alrededor y las posibilidades que pueden desarrollar no son funcionales, por lo tanto su saber-hacer debe ampliarse y enriquecerse.

Este PBA busca integrar los conocimientos necesarios para gestionar distinto lo diferente, con docentes que aporten puntos de vista alternativos. Presenta el equipaje mental para emprender el reto gerencial, con conceptos, herramientas y prácticas para tomar decisiones que creen realidades y permitan seguir aprendiendo.

El modelo digital de aprendizaje que presentamos busca agregar valor diferencial desde la diversidad de metodologías del conocimiento, la flexibilidad para adaptarse al alumno, la interacción directa para vincularse con compañeros y profesores y la adecuación al contexto internacional.

OBJETIVOS

Este PBA busca desarrollar las habilidades fundamentales que necesita el alumno para administrar equipos, áreas, negocios y organizaciones, a través de:

- Incorporar una visión global de las realidades y potencialidades de las empresas.
- Capacitarse en los conceptos y herramientas esenciales y actuales para tomar decisiones de gestión.
- Responsabilizarse de la gestión del cambio personal y empresarial.
- Dominar competencias transfuncionales, que excedan lo operativo y faculten el salto de posiciones y cargos.
- Vincular la estrategia, la comercialización y la gente como tres pilares del crecimiento sustentable.
- Adquirir las principales nociones financieras para apuntalar análisis y decisiones en la empresa.
- Formarse en capacidades blandas para gestionar equipos y aplicar el coaching al desarrollo organizacional.
- Integrar dominios tecnológicos y de IA al desarrollo gerencial y las aptitudes profesionales.
- Profundizar mediante distintos métodos de gestión del conocimiento, disparados desde la participación del alumno.

DESTINATARIOS

PERFIL PROFESIONAL

- Profesionales de todas las áreas de la empresa que deseen incursionar en el estudio de las organizaciones y los negocios desde una perspectiva multidisciplinaria.
- Personas con intención de realizar importantes cambios a su modelo de gestión o frente a nuevas situaciones de gerenciamiento.

- Empresarios, Directores, Gerentes y responsables de áreas de empresas grandes y PyMEs.
- Emprendedores y Asesores.
- Profesionales de diversas carreras con responsabilidades en negocios y/o gestión. Ingenieros, Arquitectos, Contadores, Abogados, Lic. en Sistemas, Diseñadores, Economistas, Lic. en RR.HH., Periodistas y Comunicadores, Lic. en Comercio Exterior, Bioquímicos, Médicos, Psicólogos, Lic. en Turismo, Escribanos, Agrimensores, Odontólogos, Lic. en Publicidad, Veterinarios, Farmacéuticos, Sociólogos, Lic. en RR.PP., Traductores, Lic. en Ciencias Políticas.
- Personas con gran experiencia laboral que deseen complementarla con herramientas y conceptos técnicos, sistémicos y estratégicos para enriquecer sus competencias.

MODALIDAD DIGITAL PBA

El PBA ha sido especialmente adaptado para la modalidad digital-remota, teniendo en cuenta distintas maneras de lograr el aprendizaje y la integración especialmente útiles en este modelo. Posibilita la participación de alumnos de distintas partes de Argentina, Latinoamérica y el resto del mundo, desde sus hogares, oficinas o donde se encuentren.
El dictado incluirá capacitación en formato sincrónico y asincrónico. Cada dos semanas se dictarán clases en vivo con los profesores y coordinadores. Previo a cada clase los alumnos tendrán disponible material de preparación, subido a una **Plataforma digital** que se seguirá utilizando y enriqueciendo durante la cursada como soporte temático. El material tendrá distintos formatos educativos, y cada alumno podrá administrarlo e incorporarlo según sus tiempos. Además se generará un Foro para consultas, interacciones y envío de materiales adicionales.
Finalmente se evaluará con la exposición de un Trabajo de Aplicación, junto a todo el grupo, usufructuando los temas vistos en el PBA. Se prevé una dedicación similar a un programa presencial, con la diferencia que esta modalidad digital es más flexible en su incorporación y más diversa en opciones de aprendizaje.
Una síntesis del modelo digital de aprendizaje es la siguiente:

- Cada módulo estará integrado por la clase en vivo y formación asincrónica.
- Las clases en vivo se dictarán un sábado cada dos semanas, 3 horas cada vez.
- Al iniciar cada semana se cargará en la Plataforma material de preparación para el módulo, que puede incluir videos de los facilitadores presentándose y explicando los conceptos principales, "El Libro de Business Administration" que será el soporte esencial, casos, ejercicios, extractos de películas o videos de apoyo, entre otros recursos. Luego de las clases se subirá material complementario y de refuerzo. Se prevé una dedicación similar a los talleres en vivo.
- Las clases sincrónicas serán para afianzar conceptos, practicar e interactuar, logrando aprendizaje por participación e integración. Estará el profesor junto a uno o más coordinadores.
- Se dispondrá de un foro para consultas, solicitud de materiales e interacción con compañeros y profesores, que servirá para personalizar inquietudes, desarrollar redes y enriquecer la aplicación del aprendizaje.
- Se utilizará una plataforma como Zoom o similar para las clases en vivo, una plataforma como Google Classroom o similar como Plataforma digital y una plataforma como WhatsApp o similar para el Foro.
- Enviaremos a los participantes explicaciones sobre el uso de las plataformas e incluso prevemos encuentros para ayudar con dudas sobre el uso.
- El programa concluirá con la presentación de los Trabajos de Aplicación de los alumnos, que permitirá cerrar el círculo de aprendizaje implementando lo enseñado a sus propios proyectos. Este trabajo tendrá tutoría de los coordinadores académicos.

PROGRAMA ACADÉMICO

MÓDULO I

Pensamiento Estratégico Empresarial

La concepción estratégica de la empresa y los negocios. Nuevos Paradigmas para emprender y gestionar. Responsabilidades estratégicas. Claves para reconstruir la estrategia empresaria. Concepto de Negocio y hacer negocios. Transformar y humanizar el Management. El empresario conectado. ¿Adiós al Gerente operativo o adiós al gerente?. La dinámica y compleja relación Estrategia-Estructura-Cultura. Lo que está afuera versus lo que pasa adentro. Lo que fue, lo que puede hacerse y lo que queremos ser. Visión y Rumbo empresarial. Aprendizaje colectivo. Management de la Innovación. Inteligencia Artificial + Inteligencia Humana, la palanca de la transformación.
Casos estratégicos.

MÓDULO II

Herramientas Comerciales

Formulación y ejecución del Plan Comercial. De lo estratégico a lo operativo. Problemáticas comerciales. Cómo generar Valor. Decisiones de Marketing y Gestión de la Comercialización. Inteligencia de Mercados, potenciada por IA. Oferta de Productos+Servicios. Construir Marca en cada momento de la verdad. Comunicaciones integradas, Publicidad, Promoción y Ventas en la era de las Redes. Canales de Distribución. Precio y Valor. Relaciones con los Clientes, personalizando productos y comportamientos. Ejercitaciones y casos.

MÓDULO III

Gestión del Capital Humano

Perspectiva estratégica en la Gestión del Capital Humano. Gestionar Competencias para que los colaboradores desarrollen ventajas competitivas. Procesos de Reclutamiento, Selección, Contratación e Inducción (optimización del talento) Indicadores en capital humano y gestión del Desempeño. Gestión de la Capacitación. Alineación estratégica en la organización. Tecnologías inteligentes que potencian y facilitan la coordinación de personas. Metodologías y experiencias.

MÓDULO IV

Contabilidad y Finanzas para Gerentes

Uso y Rentabilización del Dinero en el mundo de los negocios. Decidir para mejorar la Performance económica y financiera. El rol de la gestión y la relación entre áreas, finanzas y dirección general. Introducción a la terminología. Análisis de Evolución, Perspectivas y Riesgos. Interpretación y análisis de Estados contables y financieros. Indicadores y Ratios. Decisiones de Inversión y Financiamiento. Comprensión de los Presupuestos. Manejo de Riesgos. Decisiones de corto y largo plazo. La importancia del Flujo de Fondos en la empresa. Identificación de Orígenes y Aplicaciones de fondos. Instrumentos de Financiamiento. Análisis de casos con aplicación de modelos financieros.

MÓDULO V

Coaching Organizacional

Los alcances del Coaching en la gestión. Herramientas centrales para coachear. Acompañando al cliente/colaborador en el logro de sus Objetivos. Modelo de control unilateral y modelo de aprendizaje mutuo. Conversación privada y conversación publica. Juicios y Modelos mentales. El concepto de Observador. El Compromiso con el Cambio. Diagnóstico del desempeño del equipo de trabajo. Alto Rendimiento. Brecha de Aprendizaje organizacional. La empresa como red de Conversaciones. Feedback del desempeño y relación con los focos culturales. Escucha efectiva. La inserción de la IA en las relaciones y percepciones. Dinámicas vivenciales de aprendizaje en acción.

Trabajo de Aplicación: trabajo de implementación de los contenidos de los diversos módulos a la situación de: su empresa actual, un proyecto futuro o un tercero a analizar. No es un trabajo teórico, aunque sí con base teórica. La flexibilidad es amplia, para que los alumnos se inclinen hacia aquello que creen que puede darles mayores frutos, ya sea por su actividad, por su desarrollo personal, por su formación y/o por la vocación por los temas expuestos. El objetivo es que les sirva, les interese y sean activos en su capacitación. Se evaluará la aplicación de los conceptos y metodologías. Su realización estará tutelada por los responsables del PBA.

DIRECCIÓN ACADÉMICA Y CUERPO DOCENTE

Lic. Mariano Morresi (http://ar.linkedin.com/in/marianomorresi)

Director académico

Licenciado en Comercialización (UB). Posgrado en Conducción Gerencial (UB). Asesor en Estrategia y Marketing. Director de PuroManagement (Consultoría y Capacitación Estratégica). Coordinador Ejecutivo de Fundación Denuo (Para la Innovación y la Excelencia en Ciencia y Tecnología). Investigador y autor en Management y Marketing Estratégico.
Director y coordinador de cursos de grado y posgrado, actualmente a cargo de los Posgrados en Management Estratégico, DBA, PBA, PHD y PIDE de la Universidad de Belgrano y Diplomatura DIDIE de la Universidad 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 formación de empresas como Portantino, Worest (Entertainment y Casinos), ESET Latinoamérica, Bridgestone, AirEuropa, ElectroGremio, Jerárquicos Salud, Distripaper, San Bernardo Servicios Sociales, Integrity Software Latin America, Jomsalva, Italian Design Footwear, Acofar, Electro Misiones, Agencia Médica, Basani, Total Distribuciones, Alarmas y Soluciones, Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Caja Cusco, 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, trabajando para más de 20 países.

Lic. Fernando Cerutti (in memoriam)

Director creador

CUERPO DOCENTE

Mag. Mariano Merlo (http://ar.linkedin.com/pub/mariano-merlo/1/749/a37)

Licenciado en Economía (UCA). Especialista en Análisis Financiero (UB). Master en Finanzas con orientación en Mercado de Capitales (CEMA). Especializado en valuación de proyectos y empresas, asesoramiento en financiamiento e inversiones para empresas e individuos. Formó parte del equipo de liderazgo de Telefónica de Argentina por más de 15 años. Autor y co-autor de varios libros.
Director académico del MBA mención Finanzas, la Maestría en Fintech y la Especialización en Análisis Financiero de la Universidad de Belgrano. Director académico de los Cursos de Posgrado en Management Financiero, Finanzas para Abogados, Contabilidad y Finanzas para no Especialistas, Evaluación de Proyectos y Valuación de Empresas, en la Universidad de Belgrano. Profesor en Universidad de la Empresa (Uruguay), Universidad EAN (Colombia) y Universidad Javeriana (Colombia).

Mag. Andrea López Pisani (https://www.linkedin.com/in/andrealopezpisani/)

Abogada (UBA). Maestría en Cambio Cultural y Coaching Organizacional (USAL). Coach Internacional Certificada (ICC). PNL Practicioner (IANLP). Certified Professional Behavioral Analyst -. Style Insights DISC (TTI Success Insights). Profesora en UADE, Universidad del Salvador, Universidad de Belgrano, Universidad de San Isidro, Escuela Judicial PJN y CPACF.

Especialista en Coaching, Comunicación y Oratoria para la vida y la profesión. Socia fundadora de Legal Soft Sistemas Informáticos, dedicada a sistemas y procesos para el área jurídica. Investiga y escribe sobre la aplicación de las herramientas del coaching en el ámbito profesional. Consultora y Coach de personas, equipos, profesionales y organizaciones, aplicando cambios sobre liderazgo, confianza, inteligencia emocional, vínculos, gestión de equipos, manejo del cambio, creatividad, comunicación, toma de decisiones, conversaciones difíciles, visión compartida, planificación y objetivos, oratoria y otras habilidades del trabajo y el desarrollo personal.

Cdor. Gabriel Heinze (https://www.linkedin.com/in/gabriel-heinze-27230440/)

Contador Público (UBA). Coach, Practicioner en PNL y MBTI Certified Practicioner. Es consultor experimentado en el área financiera, de planeamiento y control de gestión y en el área de desarrollo organizacional, con más de 18 años de experiencia en empresas multinacionales como American Express. Se dedica a ayudar en el logro de objetivos y potenciamiento de habilidades, aplicando la perspectiva del Coaching Organizacional.

Es Presidente y Head de Desarrollo Organizacional y de Liderazgo en Insights Beacon. Ha sido profesor en UBA, USAL, EAN y UB. Se especializa en la maximización de resultados, la capacitación, el análisis creativo, rapport y el liderazgo y desarrollo de equipos multiculturales. Con base en Argentina y USA, brinda servicios de capacitación y consultoría en toda América.

Mag. Carlos Cansinos (https://www.linkedin.com/in/carloscansinos/)

Contador Público (UNT). MBA (UB). Corredor Inmobiliario y Martillero Público (UM) Especializado en Finanzas, Bienes Raíces y Criptoeconomía.

Asesor y consultor en Bienes Raíces y proyectos inmobiliarios, para temas fiscales, financieros, contables y comerciales. Fue Gerente General de la Cámara Inmobiliaria Argentina. Está focalizado en management integral de empresas de Servicios y ONG. Ha aplicado su formación y experiencia en administración financiera-contable a proyectos de Servicios a Clientes, Atención a Socios, Relaciones Públicas, RRHH, Control de Gestión y Sistemas. Se desempeñó también en KPMG Argentina, AFIP y Cámara Argentina de Comercio.

Mag. Paula Fernández (https://www.linkedin.com/in/paula-fernandez-9b0b953/)

Licenciada en Psicología (USAL). Maestría en Coaching y Cambio Organizacional (USAL). Posgraduada en Estrategias y Gestión de Desarrollo de RRHH (UBA) y Dirección de RRHH por Competencias (UB). Especializada en búsqueda, selección, evaluaciones y desarrollo de recursos humanos, también ha participado de todas las funciones del área en empresas grandes, start-ups y consultoría.

Es Directora de la división de Assessment en Voyer International, empresa global de búsqueda de talento ejecutivo. Fue Consultora en Total Rewards, Fuerza Aborigen – Grupo Inkan y BDO Becher y Asoc. Fue Gerente de RRHH en Nexco y BMC Innovation Company. Tiene una vasta experiencia como docente de posgrado en Universidad de Buenos Aires, Universidad Católica Argentina, Universidad de Palermo y Universidad de Belgrano.

Mag. 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). Licenciado en Filosofía, en curso ((UNTREF). Especializado en Gestión del cambio y Análisis Organizacional, Innovación y Creatividad, Educación Ejecutiva, Redes Sociales, Gamification Tools and Engagement.

Es Socio consultor de Hulk!, consultoría y capacitación integrada en estrategia de negocios, innovación y habilidades de dirección. Es Director de Management Skills Institute Latam. Director de la Maestría en Gestión Empresaria en la UNLP. Fue coordinador de la Comisión de Innovación, Creatividad & Cambio en la UBA. Ha sido profesor universitario en UP, UB, US21, UCES, USAL, 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, Costa Rica, Perú, Paraguay, Australia, China e India. Autor de "El Dinosaurio del Management".

Lic. Gustavo Alonso (http://ar.linkedin.com/in/gustavoalonsomarketing)

Licenciado en Administración especializado en Comercialización (UBA) Director General de "Time to Market – consultoría & marketing integrado". Ha participado en proyectos de consultoría para Telecentro, Philips Argentina, Piporé, Mercer, Biotay, WallStreet Institute y Puma, entre otros clientes. Especializado en marketing integrado, modelos de negocios digitales y experiencia del cliente. Fanático del cliente satisfecho.
Profesor titular en Universidad de Palermo, Profesor Adjunto en UCES, Profesor invitado en UBA, Profesor del MBA en Universidad Andina Simón Bolívar, Profesor de Posgrados en Universidad de Belgrano, Disertante en la Asociación Argentina de Marketing, donde integra regularmente el jurado de los Premios Mercurio. Especialista en diseño instruccional y pedagógico para e-learning. Autor de artículos de marketing, negocios y gestión del aprendizaje, publicados en distintos medios de Latinoamérica.

Dr. Maximiliano Berra [Coordinador] (http://linkedin.com/in/maximilianoberra)

Médico (UBA). Especialista en Gestión Comercial, Finanzas Personales y Coaching de Inversiones. Consultor Jr en PuroManagement. Investigador en Planeamiento Bursátil. Coordinador de cursos de posgrado, actualmente a cargo de la coordinación comercial y logística de los Posgrados en Management Estratégico, DBA, PBA y PIDE de la Universidad de Belgrano, Diplomatura DIDIE de la Universidad UCES y programas gerenciales en Fundación Denuo.
Ha coordinado formaciones ejecutivas internacionales de empresas como Integrity, Electromisiones, Total Distribuciones, Cajas Municipales de Perú y AirEuropa, entre otras. Se ha desempeñado en el ámbito médico asistencial y en el desarrollo y la gestión comercial de servicios de salud en CentraLab, Sanatorio Otamendi. Imagen Test y Laboratorios Laplacette.

Se prevé la participación de empresarios o directivos de empresas argentinas y multinacionales como parte del curso.

**Los módulos podrán ser dictados por uno o varios de los docentes mencionados, sin un orden específico.*
La Universidad se reserva el derecho de modificar el cuerpo docente según lo considere necesario.

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

El asistente recibirá el Material de estudio digital previo y posterior a las clases. Incluye videos introductorios de los profesores, sus ponencias sintéticas, "El Libro de Business Administration", "cápsulas para pensar ®", casos y ejercicios y otros videos de apoyo.
Cada alumno recibirá acceso a una Plataforma digital, que incluye, además de los materiales mencionados, las grabaciones de las sesiones en vivo, para poder revisarlas o verlas en caso de alguna falta. También podrán disponer de fotos de las clases y de materiales aportados por los participantes.
Pensando en la diversidad de tiempos y necesidades que tienen nuestros alumnos, se desarrolló un sistema de tres niveles de lectura para cada módulo:
1."El Libro de Business Administration": preparado por los responsables del curso para cada módulo, con el soporte fundamental de cada tema, indispensable para el alumno como poco tiempo. Constituyen una lectura esencial sobre los temas, respaldando, puntualizando y profundizando lo que se ve en las clases sincrónicas.
2.Bibliografía específica: más de 180 libros sugeridos por el equipo docente.
3."Docs": artículos actuales, teóricos y prácticos, de los principales medios de negocios nacionales y extranjeros, para profundizar y lateralizar el aprendizaje, recomendado para alumnos con inquietudes adicionales.
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 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 de Películas comerciales. 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 descontractura la forma habitual de aprender y se puede apreciar lo conocido desde la óptica de las herramientas aprendidas. También podrán utilizarse videos de apoyo, tipo TED o similares.
Cuando se involucran habilidades interactivas para la toma de decisiones, se recurrirá a metodologías como Role-playing, talleres, juegos, encuestas y debates.
Las clases en vivo, además de la exposición del profesor, serán mayormente dedicadas a intercambiar, resolver ejercicios o casos, discutir sobre lecturas o videos y realizar actividades de integración y participación. Estará presente el profesor respectivo y un coordinador.
Estarán disponibles canales de interacción y consulta generales y particulares. A través de un Foro abierto los alumnos podrán realizar preguntas, manifestar inquietudes e interactuar con los compañeros y profesores durante la cursada y hasta el tiempo de evaluación. Asimismo tendrán posibilidad de contactarse directamente con los coordinadores docentes.
Como forma de evaluación se utilizará, en lugar de un examen tradicional, un método empírico y de verificación práctica de aprendizaje: como cierre del PBA se realizará un Trabajo de Aplicación (ver explicación en página 4, luego de los contenidos académicos).
Este PBA se encuentra conectado 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 ambas 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.
El equipo académico del PBA comparte material complementario en textos, videos, audios e imágenes en sus redes sociales de apoyo empresarial: Instagram - PuroManagement (https://www.instagram.com/puromanagement) y Twitter/X -PuroManagement (https://twitter.com/Puro_Management).

BENEFICIOS PARA EL ALUMNO

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

- Acceso a una Plataforma digital con materiales completos de estudio (presentaciones, El Libro de Business Administration", artículos de profundización, videos de estudio, libros resumidos, grabaciones de las clases, casos, ejercicios, cápsulas para pensar® y fotos de las clases).
- Participación en un Foro con alumnos y docentes para construir networking y conocimiento y para profundizar en los temas y su aplicación.
- Tutoría para los trabajos de aplicación, a cargo de los responsables académicos.
- E-books de regalo para los alumnos, de un catálogo digital de más de 800 títulos.
- Posibilidad de publicar artículos en los espacios digitales del equipo académico.
- Beneficios económicos en futuras capacitaciones en la Universidad.

CONSIDERACIONES GENERALES

FECHAS, MODALIDAD, APROBACIÓN Y CERTIFICACIÓN

Inicia	Finaliza	Cursada	Duración
17 de Abril 2027	17 de Julio 2027	Un sábado cada 2 semanas de 10 a 13 h. (Arg)	40 horas

Modalidad

Clases en vivo (sincrónicas) por la plataforma Zoom + aprendizaje flexible entre clases en plataforma y foro (asincrónico).

Aprobación

- 80% de asistencia a las clases.
- Resolución de un **Trabajo de Aplicación**.

Proceso de Admisión

- Ficha de inscripción.
- Currículum vitae.
- Copia del título de grado (si posee).
- Copia del documento de identidad.
- Entrevista con el Director Académico, si se requiere mayor información.
- Evaluación de admisión según la formación y experiencia del candidato, y su adecuación al PBA.

Calendario

- 17 de abril
- 7 y 29 de mayo
- 12 y 26 de junio
- 17 de julio

CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano emitirá el certificado correspondiente a los estudiantes que aprueben las evaluaciones y cumplan con el requisito mínimo de asistencia.

- Los alumnos con título de grado recibirán un certificado de Curso de Posgrado.
- Los alumnos que no posean título de grado recibirán un certificado de Curso de Actualización Profesional.

**Los certificados correspondientes serán emitidos en formato digital, previa verificación de la asistencia, la aprobación y el pago total de la capacitación. La Universidad de Belgrano emitirá el certificado de aprobación correspondiente a los estudiantes que cumplan los requisitos antes mencionados. Caso contrario se emitirá un certificado de asistencia.*

**Todos nuestros programas requieren un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. La Universidad se reserva el derecho de posponer o cancelar el inicio de la actividad si no se alcanza el número mínimo de inscripciones al cierre del período de matriculación.*

Educación Continua
y Formación Ejecutiva

011-2273-2893

educacion_continua.ub

DECFE.UB

educacion.continua@ub.edu.ar