



ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

Conectá tu talento con el mundo
y potenciá tu carrera profesional.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

**CONVERTÍ EL NUEVO CONTEXTO GLOBAL EN UNA
OPORTUNIDAD ESTRATÉGICA**

La Especialización en Comercio Internacional nace como una respuesta innovadora frente a un escenario global en constante transformación. Los cambios geopolíticos, las nuevas alianzas y acuerdos – como el avance del TLC Mercosur-EFTA, Mercosur-Emiratos o Mercosur-Unión Europea – impulsan una agenda comercial cada vez más dinámica, que exige preparación técnica, visión estratégica y capacidad de adaptación. A su vez, nuevos horizontes asoman en lo que se relaciona a potenciales acuerdos económicos especiales entre Argentina y Japón, India y los EE.UU., además de iniciativas de diálogo entre Mercosur, Canadá y México.

Este Programa invita a transformar los desafíos actuales en oportunidades para tu proyección profesional y toma de decisiones. Aprenderás a pensar estratégicamente el comercio exterior, a diseñar operaciones globales competitivas y a identificar oportunidades reales en sectores clave como agroindustria, minería, bioeconomía, energía, infraestructuras, servicios basados en conocimiento y aquellos sectores productivos de potencial estratégico.

La Especialización combina excelencia académica con una fuerte orientación práctica, de la mano de expertos con experiencia en el sector público y privado. Además, integra una mirada actualizada de variables como infraestructura, geopolítica, productividad, sostenibilidad y posicionamiento país.





OBJETIVOS

La Especialización en Comercio Internacional te prepara para que seas capaz de:

- **Detectar oportunidades comerciales** en los principales bloques económicos (Mercosur, UE, Asia-Pacífico, Indo-Pacífico entre otros) y anticipar tendencias globales mediante herramientas de análisis estratégico.
- **Comprender e integrar conceptos clave** como productividad, competitividad, economías de escala, especialización y diferenciación, anticipación de tendencias, estrategia y liderazgo aplicados al comercio exterior.
- **Diseñar plataformas logísticas, clústers sectoriales, corredores logísticos regionales y zonas económicas especiales** que generen valor agregado, innovación y proyección internacional.
- **Impulsar alianzas estratégicas y políticas públicas** que fortalezcan la inserción del país en el mercado global, así como también la generación de valor agregado a la producción nacional, con una visión crítica, audaz y orientada al desarrollo sostenible.
- **Reconocer la importancia geoestratégica de la infraestructura regional** —como la integración con Chile y los corredores bioceánicos— con el fin de facilitar el acceso a mercados extra-regionales y fortalecer la inversión directa extranjera en busca de escalas y productividad.
- **Anticipar tendencias globales de abastecimiento** que te permitan identificar tempranamente oportunidades de posicionamiento o de alianzas estratégicas.





A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDA

La Especialización en Comercio Internacional está pensada para quienes buscan ampliar su mirada sobre los negocios globales y actuar con conocimiento estratégico en un entorno internacional cada vez más complejo y dinámico. Está orientada a:

- ✓ **Profesionales del comercio exterior**: especialistas en operaciones, logística, producción, finanzas, administración o investigación de mercado, interesados en comprender mejor la evolución del entorno global y sus oportunidades.
- ✓ **Ejecutivos de multinacionales** que necesitan anticiparse a tendencias de abastecimiento y tomar decisiones informadas para planificar estratégicamente y optimizar recursos.
- ✓ **Emprendedores y directivos de PyMEs** que buscan iniciar o expandir vínculos con socios regionales o internacionales, acceder a tecnología, financiamiento, mayores economías de escala y mejorar competitividad.
- ✓ **Funcionarios públicos** interesados en profundizar la comprensión del comercio internacional y diseñar políticas públicas de impacto sobre el sector privado..
- ✓ **Profesionales del sector industrial** enfocados en nuevas oportunidades comerciales y productivas a partir de la nueva proyección global del Mercosur.
- ✓ **Productores agropecuarios** que desean generar alianzas e inversiones con visión exportadora.
- ✓ **Consultores empresariales** que buscan oportunidades internacionales para sus clientes.
- ✓ **Profesionales sin experiencia previa en comercio internacional** que quieren reorientar o proyectar su carrera con una visión estratégica y actualizada.





METODOLOGÍA Y EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE

**MODALIDAD
ONLINE**



**PLATAFORMA
VIRTUAL**

Con **materiales, actividades y casos prácticos.**



INICIO
Abril 2026



DURACIÓN
8 meses
Horas: 380 horas

**CLASES
VIRTUALES**
martes y jueves
de **18 a 21 hs.**
(6 horas semanales).

**ENCUENTROS
PRESENCIALES**
8 jornadas intensivas, una por mes en el Campus Pilar. Los encuentros se llevarán a cabo los días **viernes y sábados** de 9 a 18 hs.

PERFIL DEL EGRESADO

Vas a desarrollar habilidades clave para liderar en el escenario internacional:

- **Adaptabilidad global:** aprenderás a anticipar tendencias internacionales para optimizar abastecimiento y reducir costos.
- **Estrategia organizacional:** diseñarás planes para mejorar competitividad en mercados globales con una visión estratégica y práctica.
- **Negociación estratégica:** desarrollarás habilidades para negociar y comercializar productos o servicios aprovechando ventajas regionales.
- **Finanzas internacionales:** incorporarás herramientas financieras para impulsar la expansión internacional de tu organización o negocio.
- **Competencia intercultural:** adquirirás competencias para gestionar diferencias culturales y construir vínculos sólidos en entornos diversos.





RAZONES PARA ELEGIR ESTA ESPECIALIZACIÓN

Vivimos en un mundo en constante reconfiguración. Eventos como la guerra Rusia-Ucrania, el Brexit, el conflicto en Medio Oriente, la crisis del Canal de Suez, la guerra comercial entre los EE.UU. y el mundo, los eventos climáticos en el Canal de Panamá, y la mutación de los acuerdos comerciales existentes están redefiniendo el mapa del comercio internacional y abriendo nuevas ventanas de oportunidad.

En este nuevo escenario actual, emergen oportunidades únicas para países como Argentina y los miembros del Mercosur. Pero también crece la necesidad de profesionales que comprendan la dinámica global y lideren con una mirada estratégica.

Desde la Universidad Austral, decidimos formar a esos líderes. Esta Especialización te brinda herramientas concretas para actuar con impacto en el escenario internacional, ya sea desde una empresa, una pyme, una startup o una institución pública.

Lo que hace única esta Especialización:

- **Una formación avanzada con enfoque estratégico.** Este programa combina conocimientos clave, análisis riguroso y visión global para formar a los nuevos protagonistas del comercio internacional.
- **Un espacio de conexión regional.** Compartirás experiencias y desafíos con referentes de empresas, organismos públicos, pymes y startups vinculadas al comercio exterior.
- **Impacto real en el desarrollo del país.** Serás parte de una nueva generación de líderes capaces de transformar a la Argentina en un receptor clave de inversiones nacionales y extranjeras.
- **Contenidos actualizados y estratégicos.** Vas a cursar la primera carrera de Posgrado enfocada en los sectores con mayor proyección de la región: agroindustria, minería, energía, infraestructura, industrias estratégicas y economía del conocimiento.
- **Un salto profesional con visión global.** Potenciarás tu perfil para detectar oportunidades, liderar proyectos internacionales y tomar decisiones con impacto a escala global.

.....



PLAN DE ESTUDIOS

Una propuesta integral, estratégica y multidisciplinaria para actuar con impacto en los negocios internacionales.

El Programa aborda todos los ejes clave para desenvolverse con solidez en el comercio internacional, integrando herramientas de gestión, análisis, negociación y planificación, con foco en sectores estratégicos y contextos geopolíticos dinámicos.

GESTIÓN DE MARKETING INTERNACIONAL

- Estrategia competitiva global de productos y servicios.
- Indicadores económicos de globalización.
- Estrategia de promoción, ventas y distribución.
- Estrategias de marketing sustentables.

INTELIGENCIA COMERCIAL

- Métodos primarios de información comercial.
- Estrategias de benchmarking.
- Cobertura de mercado: brokers, traders y Cámaras empresarias.
- Identificación y negociación canales de ventas.

LOGÍSTICA Y ABASTECIMIENTO GLOBAL

- Abastecimiento mercado de tráfico de línea o regular.
- Abastecimiento mercado de reefers o refrigerados.
- Planificación de operaciones portuarias.
- Gestión de supply chain aéreo.

SUPPLY CHAIN ANALYTICS

- Métricas de medición para el mercado de contenedores, refrigerados, graneles secos y graneles líquidos.
- Interpretación de índices y anticipación de tendencias.
- Métricas para la productividad portuaria y aeroportuaria.

PRODUCCIÓN E INVENTARIOS PARA EL MERCADO MUNDIAL

- Gestión de inventarios como herramienta de productividad regional.
- Sistemas MRP, ERP, CRP, WMS, TMS y S&OP.
- Sistemas Material Requirements Planning (MRP), Enterprise Resource Planning (ERP), Capacity Requirements Planning (CRP), Warehouse Management System (WMS), Transportation Management System (TMS) y Sales and Operations Planning (S&OP).
- Diseño de indicadores de performance.
- Selección de proveedores.

GESTIÓN DE OPERACIONES GLOBALES

- Gestión de seguridad personal y patrimonial en la cadena de abastecimiento.
- Generación de productividad y competitividad.
- Gestión de la calidad como capacidad distintiva.
- Desarrollo de proveedores, sustentabilidad y trazabilidad de las operaciones a través de la eco-certificación.
- Planificación de operaciones sustentables.



PLAN DE ESTUDIOS

GESTIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

- Diseño, formulación e implementación de estrategia global de negocios.
- Conceptos de Bio-economía en el comercio internacional.
- Conceptos de Bio-economía: sector pesca y forestación.
- Conflictos relativos a la interpretación de las nuevas Incoterms y de los loading/discharging terms.
- Construcción y simulación de escenarios posibles.

CONTRATOS DE FLETAMIENTO MARÍTIMO DE MASIVOS

- Análisis de cláusulas críticas: granos/aceites vegetales/gas oil/crudo/minerales/cargas rodantes.
- Modalidades y estrategias de negociación y contratación.

PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS ASIA Y REGIÓN ASIA-PACÍFICO

- Regiones y sub-regiones en China y Asia-Pacífico.
- Procesos de industrialización en Japón y Corea del Sur.
- Caracterización de la política exterior china.
- China como emisor de IDE y oportunidades conexas.

PROYECCIÓN DE ECONOMÍAS REGIONALES

- Procesos de descentralización de grandes urbes.
- Gestión de la energía y el medio ambiente.
- Gestión de Clústers operacionales exportables.
- Desarrollo de negocios verdes.

FINANZAS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

- Macroeconomía y finanzas internacionales.
- Valuación de proyectos de inversión.
- Estrategias de financiación e instrumentos financieros.
- Gestión de riesgos y calificación crediticia.

ESTRATEGIA Y GEOPOLÍTICA DE LOS RECURSOS NATURALES

- Vaca Muerta: presente y futuro como generador de oportunidades.
- Pampa Azul: identificación de oportunidades y desafíos.
- Disrupciones geopolíticas de impacto global: anticipación de tendencias.
- Región del Mekong: identificación de oportunidades y desafíos.
- Relación infraestructura, inversión, productividad y escalas.

SECTOR PYME AGROPECUARIO

- Problemáticas de empresas familiares.
- Diseño de alianzas estratégicas.
- Proyección de negocios.
- Economías de escala, financiamiento y productividad.





PLAN DE ESTUDIOS

ECONOMÍA AGROINDUSTRIAL

- Formulación y evaluación de proyectos agroindustriales.
- Problemática financiera de las economías regionales.
- Análisis microeconómico sectorial .
- Gestión de costos de empresas agroindustriales.

ECONOMÍA Y OPERACIONES DE LA INDUSTRIA MINERA

- Operaciones de exploración y explotación: oportunidades.
- Capitalización de proyectos y selección de proveedores.
- Infraestructura y desarrollo: restricciones y oportunidades.
- Concentrados de plata, cobre, plomo, zinc, litio y minerales críticos: operativa y proyección.

RELACIONES COMERCIALES MERCOSUR – INDO PACÍFICO

- Geografía económica del Indo Pacífico.
- Agendas actuales en las relaciones externas del Indo Pacífico.
- Las economías del Indo Pacífico en el Siglo XXI.
- Políticas, comercio e inversiones de Argentina/Mercosur con la región Indo Pacífico.

DECISIONES COMERCIALES EN COMMODITIES Y MERCADO DE FUTUROS Y OPCIONES

- Mecanismos de Futuros y Opciones.
- Interpretación del Mercado de Futuros en Commodities.
- Aspectos financieros relativos al Mercado de Futuros.
- Interpretación y modelización de estadísticas.

ÉTICA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA

- Principios generales de liderazgo, ética personal y profesional.
- Ética en la cadena de abastecimiento.
- Estrategias de compliance corporativo.

TRABAJO FINAL INTEGRADOR

Al finalizar la cursada, deberás presentar un trabajo final individual que te permitirá aplicar de forma práctica los conocimientos adquiridos durante la especialización. Contarás con el acompañamiento de un tutor académico y podrás elegir la temática, siempre vinculada al comercio internacional y aprobada por la dirección del Programa.

MATERIAS OPTATIVAS

- Agtech y modelos de negocios innovadores.
- Políticas públicas para el sector externo.
- Derecho Portuario.

Si cursaste la Diplomatura en Comercio Internacional o la Diplomatura en Desarrollo Integral de Economías Regionales, consultá por las equivalencias disponibles





DIRECTOR DE LA ESPECIALIZACIÓN

ALEJANDRO ARROYO WELBERS



PhD en Gestión de Proyectos por la Royal Melbourne Institute of Technology University de Australia; MBA en Marine Resource Management por la University of Tasmania (AMC) de Australia; MSc en Maritime Economics and Offshore Operations por la World Maritime University (ONU) de Malmö, Suecia; Magister en Política Económica Internacional por la Universidad de Belgrano, Argentina; Diplomado en Administración y Planificación Portuaria por IPDER de Le Havre, Francia.

Cuenta con una sólida formación académica y una destacada trayectoria profesional, avalada por más de 40 años de experiencia global en los sectores de energía, minería, transporte e infraestructura. Ha trabajado desde Canadá en casi todos los países de las Américas; desde Australia, en varios países del Sudeste Asiático y África; y también en Escandinavia. Con amplia experiencia en posiciones directivas en el ámbito del comercio exterior de empresas multinacionales, combina una mirada estratégica con un profundo conocimiento técnico.

Actualmente se desempeña como profesor asociado profesional en carreras de grado en 4to año, grado y posgrado para alumnos de intercambio internacional, y posgrado en la Facultad de Ciencias Empresariales, Ingeniería y Relaciones Internacionales de la Universidad Austral. Adicionalmente, Alejandro dirige Programas de posgrado y dicta clases en ITBA, UBA y UCEMA, además de ser profesor visitante en la Université de Lyon III-IAE Jean Moulin de Francia. En la actualidad, es titular de la firma SOUTHMARK CONSULTING CANADA Inc de Toronto y de SOUTHMARK LOGISTICS S.A., en Buenos Aires.

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES DIFERENCIALES DE LA ESPECIALIZACIÓN?

“La Especialización en Comercio Internacional te va a permitir identificar escenarios posibles para el posicionamiento de tus productos y/o servicios, así como también evaluar la factibilidad de una asociación estratégica o alianza comercial. El Programa te va a entrenar en el relevamiento de las variables críticas con el fin de detectar oportunidades y plasmarlas en un ámbito de acción posible. Llevamos adelante un enfoque sistémico y metodológico basado en la observación directa, el análisis de las variables en curso, y la comprensión de los distintos entornos evolutivos en el amplio mundo del comercio internacional – todo ello basado en la enorme experiencia profesional de nuestros profesores.”

**ALEJANDRO
ARROYO WELBERS**





COMITÉ ACADÉMICO



**MARCELO
ROSATTO**

Ex Presidente y Gerente General de Unilever Caribe y Región Andina. Cuenta con una destacada trayectoria en la industria de consumo masivo, habiéndose desempeñado como Presidente de Kraft Foods Argentina y Director General de Marcas en Molinos Río de la Plata. Es Contador Público por la UCA (Buenos Aires) y ha complementado su formación ejecutiva en prestigiosas instituciones internacionales como Harvard University (The General Management Program) y University of Virginia (Strategic Sales Management Program). En la actualidad dicta clases en prestigiosas universidades en Colombia, Ecuador, Uruguay y México.



JOSÉ LLONTOP

Miembro de la junta directiva de reconocidas empresas industriales en Estados Unidos. Cuenta con una sólida experiencia internacional en el sector de materiales para la construcción, habiéndose desempeñado como Presidente de CEMEX en Europa Central, Israel, Egipto y Venezuela, y como Director Regional de GIANT Cement Corporation (EE.UU.). Es Ingeniero Mecánico por la University of Virginia y posee un MBA de Rice University (EE.UU.). Completó además el General Management Program en Harvard University.



LUIS DAMBRA

Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales (Campus Pilar). Ingeniero Mecánico (UTN) y Magíster en Dirección de Empresas (IAE). Completó su formación en innovación y diseño en Harvard, MIT y el Politécnico de Milán. Cuenta con una sólida trayectoria en industrias como Fiat y Boldt, y más de 20 años como docente y directivo en el IAE Business School. Actualmente lidera la Facultad de Ciencias Empresariales con foco en innovación, gestión y pensamiento estratégico.



CUERPO DOCENTE

El cuerpo docente seleccionado cuenta con títulos avanzados en destacadas instituciones y algunos con más de 30 años de trayectoria en empresas líderes mundiales. Esto nos permite garantizar a los participantes un conocimiento práctico y actualizado del comercio internacional.

- **Carlos Raúl Arredondo:** PhD en Economía y Dirección de Empresas con especialización en Supply Chain Management por la Universidad de Navarra (España). MBA por el IAE Business School, Universidad Austral, y Magíster en Logística por el Instituto Universitario Naval. Ingeniero Electrónico por el ITBA. Cuenta con más de 30 años de trayectoria en posiciones ejecutivas y de consultoría, tanto en Argentina como en el exterior. Actualmente es ex-director de la Especialización en Gestión de Logística Integrada en la UCA y profesor en la Universidad Austral, UCA e ITBA.
- **Luciano Damián Bolinaga:** Doctor en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional de Rosario. Magíster en Relaciones Internacionales con orientación en Asia-Pacifico por la Universidad Nacional de La Plata. Licenciado en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional de Rosario. Docente en la Universidad Austral, Universidad Abierta Interamericana, Universidad Nacional de Rosario y Universidad de Alcalá (España).
- **Federico De Cristo:** Licenciado en Economía por la UBA. Máster en Economía por la Universidad de San Andrés y Máster en Finanzas por la Universidad Torcuato Di Tella. Tiene experiencia en mercados financieros como ejecutivo en firmas especializadas como AGM Finanzas y Quantum Finanzas. Actualmente, es docente en programas de grado y posgrado en la Universidad Austral y en la Universidad Torcuato Di Tella, donde aporta una mirada técnica y aplicada sobre economía y finanzas internacionales.
- **Walter Cannattá:** MBA por UADE Business School e Ingeniero Aeronáutico por la Universidad Nacional de La Plata. Tiene más de 30 años de experiencia en cargos ejecutivos y de consultoría en empresas de Argentina, Brasil, Chile, Estados Unidos, Australia y Uruguay. Fue Director del Instituto Técnico de Olavarría y actualmente se desempeña como profesor en UADE e ITBA.
- **Francisco Oscar Faranda:** Contador Público por la Universidad de Belgrano y Doctor en Ciencias de la Administración por la misma institución. Posee formación internacional en Business Administration por la Henley School of Management (University of Reading, Inglaterra) y en Marketing y Dirección de Exportaciones en AOTS, Japón. Cuenta con una destacada trayectoria como directivo en empresas líderes como Molinos Río de la Plata, Bunge, Centenera, Canale, SOCMA Alimentos y Kraft, y como consultor en agronegocios para el BID (Washington). Es profesor de grado y posgrado en UBA, UNER, UDESA, UTN e ITBA, especializado en agronegocios.



CUERPO DOCENTE

- **Daniel Guastadisegno:** Licenciado en Comercio Internacional por la UNLM. Máster en Dirección Comercial por UADE y UBS, y posgraduado en Estrategia y Marketing en Bebidas y Alimentos por la UCA. Cuenta con una amplia experiencia ejecutiva en empresas líderes como Coca-Cola, Isenbeck, Papel Prensa y Compañía Industrial Cervecería. Actualmente se desempeña como docente en programas de grado y posgrado en la Universidad Austral, UADE e ITBA, donde transmite su visión estratégica del comercio y el marketing internacional.
- **Leonardo José Mainero:** Abogado graduado con honores en la Universidad de Buenos Aires. Postgrado en Derecho de la Navegación y Derecho del Mar, Instituto Superior de Derecho y Navegación Marítima (ISDNM). Ex jefe de Asuntos Jurídicos, Seguros y Reclamos en ELMA. Secretario de la Asociación Argentina de Derecho Marítimo. Socio del estudio jurídico Mohorade, Serravalle, Mainero & Santarcángelo – MSMS Abogados. Profesor en la Universidad Austral, ITBA y ENN.
- **Héctor Daniel Fleytas:** MSc. en General Maritime Administration por la World Maritime University de la ONU en Suecia, y Lic. En Economía y Administración Naviera por la UdMM en Argentina. Diplomado en Administración y Planeamiento Portuario por IPDEC en Le Havre, Francia. Ex. Analista de Contratos de Charter Marítimo de la Secretaría de Estado de Intereses Marítimos; ex Gerente de Flote de YPF; ex asesor de negocios de TRANS ONA, MARÍTIMA PETROLERA, ANTARES NAVIERA, SOL PTERÓLEO, y MARITRANS.
- **Federico Vaccarezza:** Licenciado en Relaciones Internacionales por la UNTREF. Magíster en Relaciones Comerciales Internacionales y especialista en Economía y Negocios con India y Asia-Pacífico por la misma casa de estudios. Actualmente cursa el doctorado en Relaciones Internacionales en la Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Su trayectoria académica y profesional está enfocada en el análisis estratégico del comercio internacional con especial énfasis en las relaciones económicas entre América Latina y Asia-Pacífico.





PROCESO DE ADMISIÓN

Buscamos perfiles con experiencia profesional y una fuerte motivación por desarrollarse en el ámbito del comercio internacional. Para postularte, es necesario cumplir con los siguientes criterios:

- **Formación académica**

- Contar con un título universitario o de nivel superior, con una duración mínima de cuatro años, otorgado por una institución reconocida de Argentina o del extranjero.
- En el caso de títulos extranjeros, se requiere una formación equivalente a 2.600 horas reloj o un máster de nivel I.

- **Experiencia profesional**

- Acreditar al menos 3 años de experiencia laboral en áreas relacionadas con el comercio internacional, negocios, logística, economía o afines.
- Demostrar un interés genuino y compromiso sólido por reorientar o potenciar tu trayectoria profesional en el ámbito global.

- **Formación de origen**

- La Especialización está abierta a profesionales de distintas disciplinas. Sin embargo, tendrán especial consideración quienes provengan de carreras como Ciencias Empresariales, Ingeniería y Relaciones Internacionales, entre otras afines.

- **Entrevista personal**

- Todos los postulantes participarán de una entrevista con el equipo de admisiones y/o la Dirección del Programa.
- En casos excepcionales, el Comité Académico podrá evaluar candidatos que no cumplan estrictamente con los requisitos, pero que acrediten preparación suficiente y potencial para cursar con éxito.

CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

Al completar el programa —cumpliendo con el régimen de promoción (mínimo 75% de asistencia y aprobación del Trabajo Final Integrador)— recibirás el título de “Especialista en Comercio Internacional” otorgado por la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral.

Este título es oficial, con validez nacional, y aprobado por la Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria (CONEAU), conforme a la normativa vigente del Ministerio de Educación de la Nación.



¿POR QUÉ ESTUDIAR EN LA ESCUELA DE POSGRADOS DE LA UNIVERSIDAD AUSTRAL?

- ✓ Somos la **Universidad #1 de gestión privada de la Argentina** (**Ranking QS**).
- ✓ **Síntesis academia + gestión:** nos define el encuentro entre la excelencia académica y la gestión profesional.
- ✓ **Formamos decisores:** nuestros graduados y alumnos ocupan cargos gerenciales en destacadas empresas e instituciones por su excelente nivel académico y sus habilidades en materia de gestión y pensamiento estratégico.
- ✓ **Seguimiento personalizado:** desde la dirección académica, acompañamos a los alumnos en su recorrido y en el logro de sus objetivos.
- ✓ **Cuerpo docente de excelencia:** contamos con un equipo de docentes y profesores de primer nivel, caracterizado por su sólida experiencia, trayectoria académica y reconocimiento profesional, tanto en el ámbito nacional como internacional.

BENEFICIOS EXCLUSIVOS

Quienes completen la Especialización podrán acceder a una red de oportunidades y actividades exclusivas:

- Acceso a la Plataforma de Empleo de la Universidad Austral.
- Participación en la Feria Ejecutiva, que realizamos en conjunto con el IAE Business School, y que conecta a empresas, organizaciones e instituciones con nuestros alumnos y graduados.
- Workshops con especialistas y referentes del sector.
- Encuentros de Graduados en el Mundo, para seguir ampliando tu networking internacional.
- Y muchas otras iniciativas disponibles en austral.edu.ar/graduados.





CONTACTO

MELISA BORSANI

 + 54 9 11 2867 6666

 Mborsani@austral.edu.ar



CIENCIAS
EMPRESARIALES