



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

SEDE
ROSARIO

Diplomatura en Gestión Empresarial

Edición 2026



OPTIMIZÁ LA FUNCIONALIDAD DE TODAS LAS ÁREAS DE TU EMPRESA.

INFORMACIÓN GENERAL



FECHA

Inicio: Lunes 31 de agosto

Cierre: Viernes 4 de diciembre



MODALIDAD

Online

Lunes y martes de 18 a 21 hs.
Cursado online durante toda la diplomatura, salvo la última clase (**viernes 4 de diciembre**), que consistirá en una jornada especial presencial en la Facultad (Sede Rosario), con opción híbrida para quienes no puedan asistir, e incluirá una visita a una empresa.



DURACIÓN

4 meses



CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

La Diplomatura contempla un examen/trabajo final **optativo**, que se desarrollará en forma grupal. Quienes cumplan con los requisitos de asistencia obtendrán el **Certificado de Asistencia**. Quienes, además, presenten y aprueben el examen/trabajo final, obtendrán el **Certificado de Aprobación** de la Diplomatura en Gestión Empresarial.

INTRODUCCIÓN

La **Diplomatura en Gestión Empresarial** es una propuesta académica de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral, que brinda la posibilidad desarrollar y potenciar la Habilidades Gerenciales, actualizando las herramientas de Management en las áreas de Finanzas, Marketing, RRHH, Dirección, Procesos e Innovación.

OBJETIVOS

- Actualizar los conocimientos de los asistentes en áreas funcionales básicas, proporcionando una visión integral de la empresa.
- Ejercitar la toma de decisiones y concientizar sobre su impacto en la empresa y particularmente en las distintas áreas que la componen
- Desarrollo del talento interno.
- Fomentar el trabajo en equipo haciendo énfasis en las relaciones inter área.
- Desarrollar habilidades interfuncionales

¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO?

Gerentes y mandos medios con capacidad de liderazgo de empresas de cualquier tamaño, profesionales de cualquier carrera de grado, emprendedores y consultores, que deseen desarrollar y/o mejorar la visión integral de su organización.

CONTENIDOS

Módulo #1: Comportamiento humano

Módulo #2: Marketing Digital

Módulo #3: Creando Valor Corporativo a través de la Gestión Financiera

Módulo #4: Calidad Directiva y Sustentabilidad

Módulo #5: Agile Management & OKRs

Módulo #6: De la Innovación al Modelo de Negocio

Módulo #7: Gestión de Operaciones y Tecnología

Módulo #8: Gestión de Riesgos y Control

MÓDULO #1 **Comportamiento humano**

Entendiendo, como punto de partida, que las personas son el factor decisivo en el éxito o el fracaso de las organizaciones, este módulo tiene por objetivo general desarrollar una profunda comprensión del aporte de éstas en el contexto general del negocio. Se orienta hacia la ordenación e implementación de comportamientos, métodos y políticas a fin de obtener la integración, desarrollo y promoción de las personas que conforman la organización.

En concreto y más específicamente se buscará:

- Generar y profundizar el interés por el factor más importante de toda organización: las personas que la integran y dimensionar su relevancia e impacto.
- Ayudar a las personas a conocerse, contribuyendo a cimentar las bases para obtener liderazgos efectivos y equipos consolidados y exitosos.
- Conocer las políticas, funciones y herramientas propias del área de Dirección de Personas.
- Captar la repercusión y actualidad de un continuo desarrollo y crecimiento humano en la organización y las tendencias en materia de competencias, trabajo y futuro de las organizaciones.

MÓDULO #2 **Marketing Digital**

En la era digital, el conocimiento y el dominio de las estrategias específicas de comunicación, marketing e Internet resulta fundamental para alcanzar el éxito en los caminos laborales. Ante un mundo plagado de información y datos, es imprescindible conocer las principales tendencias para poder alcanzar a las personas indicadas con el mensaje indicado.

Cada día, se hacen unos 3.500 millones de búsquedas con la Búsqueda de Google. Usuarios de todas partes buscan información, compran online, comparan precios de productos, buscan indicaciones o simplemente aprenden algo.

Cada vez que alguien quiere saber, comprar o hacer algo o quiere ir a algún sitio, la Búsqueda de Google es su primera parada. Diferentes micro momentos en la vida de las personas.

Gracias a un enfoque claramente interdisciplinario, se adquirirá una visión global de especial importancia para directores de proyectos, directores de marketing, directores de comunicación, responsables de producto, analistas, consultores y profesionales independientes.

Después de terminar este módulo con éxito, los alumnos podrán:

- Crear objetivos comerciales y de comunicación para guiar la implementación de la estrategia.
- Estructurar la planificación de una campaña digital.
- Pronosticar resultados con estimaciones basadas en comportamientos de usuarios y audiencias.
- Aplicar la última tecnología para torcer decisiones de marketing basadas en insights de comportamiento.
- Diseñar campañas publicitarias en las principales plataformas.
- Evaluar el desempeño de las campañas a través de tableros de control en tiempo real.

MÓDULO #3 **Creando Valor Corporativo a través de la Gestión Financiera**

A lo largo de este módulo, se busca que los alumnos sean capaces de entender y aplicar los principios fundamentales de las finanzas corporativas para comprender y medir el éxito empresarial e identificar y promover la verdadera creación de valor. Aprenderán a usar la información contable para formar ratios financieros claves para medir la salud financiera de una empresa y gestionar las necesidades de liquidez a corto y largo plazo. También aprenderán a usar técnicas de valoración para tomar decisiones acertadas de inversión y de adquisición de negocios. Por último, aprenderán cómo las empresas deciden cuánta deuda tomar y recaudar capital de los mercados financieros o de los bancos, así como la mecánica de los dividendos con el fin de elegir la mejor manera de devolver rentabilidad a los inversores.

Después de terminar este módulo con éxito, los alumnos podrán:

- Usar estados contables para medir la salud financiera de una empresa.
- Comprender cómo las empresas toman decisiones de inversión que crean valor para los accionistas.
- Medir la contribución de un nuevo proyecto o adquisición al valor del accionista.
- Incorporar el riesgo en las decisiones de inversión utilizando las tasas de descuento apropiadas
- Comprender cómo las empresas toman decisiones de financiación, pago y gestión de riesgos que crean valor.
- Medir los efectos del apalancamiento en la rentabilidad, el riesgo y la valoración.
- Comprender el vínculo entre las políticas de pago de dividendos y el desempeño de la empresa.

MÓDULO #4 **Calidad directiva y sustentabilidad**

Desde hace unos años hasta la actualidad, se ha venido generalizando un consenso acerca de que las organizaciones exitosas se fundan primordialmente en su calidad directiva. No alcanza con ofrecer productos o servicios exitosos e innovadores, estructuraciones eficientes o modelos disruptivos si dichas ventajas competitivas no están ancladas en un management de calidad.

¿Pero qué significa calidad directiva? Existen distintas dimensiones del término: económicas, políticas, estratégicas, éticas, y otras más que identifican a la dirección con un verdadero liderazgo preparado tanto para tiempos de bonanza como para crisis. La conjunción de estas dimensiones suele darse en destacados personajes a los que se les reconoce capacidades extraordinarias de liderazgo y visión. El objetivo de este módulo será estudiar qué es la calidad directiva, de qué factores depende, cómo lograrla y finalmente si es replicable a la hora de la sucesión en los órganos directivos.

En tal sentido se abordarán los siguientes temas: Procesos decisivos y órganos de gobierno; Órganos colegiados: conformación de directorios; roles delegables e indelegables; Directorios profesionales y comités de expertos; Dirección de empresas familiares: riesgos y oportunidades; Sustentabilidad corporativa y grupos de interés; Creación de valor corporativo: demostrable, sustentable y equitativa; Los contenidos se abordarán a través de conferencias, discusión de casos y reflexión a partir de presentaciones de invitados.

MÓDULO #5 **Agile Management & OKRs**

Co-crear un framework útil para liberar el potencial de los equipos de trabajo introduciendo la filosofía AGILE, y el mindset necesario junto a herramientas y metodologías que permitan gestionar organizaciones en tiempos donde el cambio es la única constante.

Se trabajará experimentando, a través de conversaciones, y de dinámicas lúdicas y participativas, que favorezcan la asimilación de los conceptos y las teorías expuestas. Poniendo en práctica desde cada caso en particular las técnicas aprendidas para empezar a reprogramar nuestros equipos de trabajo y nuestro management ágilmente



MÓDULO #6 **De la Innovación al Modelo de Negocio**

Recorreremos como la innovación está cambiando los modelos de negocios, como compañías consolidadas y líderes del mercado desaparecieron producto de la Innovación y como otras emergieron desde un dormitorio.

Analizaremos casos de adopción de innovación en industrias masivas y como se podría capturar valor con innovaciones disruptivas. Finalmente, veremos como la innovación abierta empuja a las compañías a un modelo abierto, experimental e incierto y cómo es el recorrido que una innovación debe hacer para ver la luz.

MÓDULO #7 **Gestión de Operaciones y Tecnología**

Toda organización que provee un servicio o fabrica un producto, tiene una función de operaciones asociada a la producción de esos productos o servicios. Esa función de operaciones afecta directamente la forma en que la empresa satisface las expectativas reales de sus clientes, y la capacidad de la empresa para lograr mejoras que aseguren mayor competitividad en mercados y entornos tan cambiantes e inciertos como los actuales. Si consideramos la gestión de las operaciones como la gestión de coordinación e integración de las actividades de la cadena de valor del negocio, para lograr adecuados niveles de competitividad en forma sostenida, este concepto parece más amplio y práctico, involucrando desde actividades operativas a actividades de gerenciamiento a lo largo de toda la cadena. El objetivo de este módulo consiste en desarrollar y reflexionar sobre la importancia competitiva de una visión integradora y sistémica en la gestión de las operaciones a lo largo de la empresa y de toda la cadena de valor del negocio, comprendiendo el conjunto de valores intangibles que terminan de conformar la propuesta de valor integral brindada al cliente y a la que denominamos producto ampliado.

Después de terminar este módulo con éxito, los alumnos aprenderán:

- El análisis del verdadero rol de la gestión de las operaciones en la empresa y su interrelación con el resto de las áreas y como propuesta de valor del negocio.
 - El análisis de modelos y mejores prácticas de gestión, innovación y mejora lo largo de la cadena interna y externa a la empresa que se aplican con éxito en el mundo de los negocios de hoy.
 - El desarrollo de las distintas dimensiones competitivas claves, así como sus desafíos más importantes.
 - El desarrollo las capacidades directivas que permitan priorizar y aplicar dichos desafíos estratégicos y de gestión, atendiendo a la realidad de su empresa y mercado.
-

MÓDULO #8 **Gestión de Riesgos y Control**

Toda organización que provee un servicio o fabrica un producto, tiene una función de operaciones asociada a la producción de esos productos o servicios. Esa función de operaciones afecta directamente la forma en que la empresa satisface las expectativas reales de sus clientes, y la capacidad de la empresa para lograr mejoras que aseguren mayor competitividad en mercados y entornos tan cambiantes e inciertos como los actuales. Si consideramos la gestión de las operaciones como la gestión de coordinación e integración de las actividades de la cadena de valor del negocio, para lograr adecuados niveles de competitividad en forma sostenida, este concepto parece más amplio y práctico, involucrando desde actividades operativas a actividades de gerenciamiento a lo largo de toda la cadena. El objetivo de este módulo consiste en desarrollar y reflexionar sobre la importancia competitiva de una visión integradora y sistémica en la gestión de las operaciones a lo largo de la empresa y de toda la cadena de valor del negocio, comprendiendo el conjunto de valores intangibles que terminan de conformar la propuesta de valor integral brindada al cliente y a la que denominamos producto ampliado.

Después de terminar este módulo con éxito, los alumnos aprenderán:

- El análisis del verdadero rol de la gestión de las operaciones en la empresa y su interrelación con el resto de las áreas y como propuesta de valor del negocio.
- El análisis de modelos y mejores prácticas de gestión, innovación y mejora lo largo de la cadena interna y externa a la empresa que se aplican con éxito en el mundo de los negocios de hoy.
- El desarrollo de las distintas dimensiones competitivas claves, así como sus desafíos más importantes.
- El desarrollo las capacidades directivas que permitan priorizar y aplicar dichos desafíos estratégicos y de gestión, atendiendo a la realidad de su empresa y mercado.

CUERPO ACADÉMICO

DIRECTOR

Federico Orsi

CFA Charterholder (CFA Institute, EEUU).
MSc in Corporate Finance (Loughborough University, Inglaterra).
Lic. en Ciencias Empresariales (Universidad Austral).

DOCENTES

Avalle, Pablo

MBA (IAE Business School).
Lic. En Ciencias Empresariales (Universidad Austral).

Daraio, Juan F.

Master en Ciencias Empresariales (Universidad Austral).
Abogado (Universidad Católica).
Lic. en Organización y Gestión Educativa (Universidad Austral).

Langanoni, Sofía

Lic. Ciencias Empresariales.
Fundadora de LQM. Liderazgo que multiplica.
Esp. Metodologías Ágiles.

Mascó, Gabriel

Master Ejecutivo en Dirección de Empresas (IAE Business School).
Postgrado intensivo en Gestión Industrial (Universidad Austral).
Licenciado en Física (UNR).

Mottironi, Tomás

Posgrado en Estrategia y Creatividad Interactiva (Universidad Autónoma de Barcelona, España).
Lic. En Comunicación Social (UNR).

Rossi, Marcelo

Ph. D. in Business Administration (Univ. De Sarasota, EEUU).
MBA IAE Business School.
Lic. en Administración (UNR).

Soler, María José

MBA (IAE Business School).
Contadora Pública (UNR).

Edición 2026



UNIVERSIDAD
AUSTRAL



UNIVERSIDAD
AUSTRAL | SEDE
ROSARIO

DIPLOMATURA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

CONTACTO

Lic. Ma. Victoria Gatti

Ejecutiva de Admisiones de Posgrados

Tel: (+54 341) 6397164

vgatti@austral.edu.ar



www.austral.edu.ar