



UNIVERSIDAD  
**AUSTRAL** | SEDE  
ROSARIO



**CENTRO  
DE ESTUDIOS  
DEL DEPORTE**

# **Diplomatura en Gestión de Entidades de Fútbol**

**Profesionalización del deporte  
y crecimiento académico.**

**Edición 2026**



# Profesionalización del deporte y crecimiento académico.



UNIVERSIDAD  
**AUSTRAL**

SEDE  
ROSARIO



**CENTRO  
DE ESTUDIOS  
DEL DEPORTE**

## INFORMACIÓN GENERAL



### FECHA

**Fecha de inicio:**  
Marzo 2026



### MODALIDAD Y METODOLOGÍA

**Modalidad:** A distancia  
+ 7 encuentros presenciales (híbridos)  
+ 1 jornada presencial intensiva  
en un club argentino a definir.

**Metodología:** clases vía Streaming. A su vez se desarrollarán jornadas presenciales en el campus de la Universidad Austral en la sede Pilar con la posibilidad de realizar visitas a diferentes recintos deportivos.



### DURACIÓN

**Duración:** 101 horas. 31 encuentros  
+ 8 horas presenciales.

**Días de cursada:** Jueves.

**Horarios:** 19 a 21 hs.



### CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

El Centro de Estudios del Deporte y la Universidad Austral extenderá el Certificado Académico de aprobación de la **“Diplomatura en Gestión de Entidades de Fútbol”** a quienes cumplan con el régimen de promoción.

# Profesionalización del deporte y crecimiento académico.



UNIVERSIDAD  
**AUSTRAL**

SEDE  
ROSARIO



**CENTRO  
DE ESTUDIOS  
DEL DEPORTE**

## PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

El fútbol ha evolucionado mucho en los últimos años. La ropa deportiva no es la misma con la que se lo practicaba, el balón es diferente, los botines dejaron su contextura tradicional y ya no son lo que eran y los campos de juego no solo se ven diferentes, sino que están elaborados y trabajados de manera profesional.

La gestión de los clubes en el mundo también está ligada a estos cambios. Quienes trabajan y administran en esta industria necesitan de la permanente capacitación y generación de nuevas ideas para mantenerse a la vanguardia.

El avance en la comercialización de los derechos televisivos no sólo ha generado un crecimiento exponencial del negocio, sino que también lo ha vuelto global. Muchos clubes han pasado entonces a tener más fans fuera de su país que en su propia tierra. Las marcas se asocian a propiedades que disputan competencias locales, para promocionar sus productos en mercados globales.

Todo este cambio viene acompañado por la capacitación y la formación en diferentes áreas del negocio. La voluntad y el amor por la camiseta, debe ser complementado por el conocimiento en temáticas relacionadas a la Dirección General de clubes, la Gestión Financiera y Jurídica, la implementación de estrategias y modelos de Gestión del Fútbol, el desarrollo de planes de Marketing y Comunicación globales, las herramientas de Liderazgo en una industria que gestiona personas, la Innovación como política de estrategia para crecer y la gestión de Estadios, donde finalmente se resuelve la competencia.

Europa, donde se crea este hermoso deporte, está trabajando a la vanguardia en formación de especialistas en gestión de entidades de fútbol. El generalista le ha dado paso al especialista que se formó para dirigir actividades relacionadas al deporte. La formación profesional de recursos en gestión del deporte es una actividad que crece al ritmo de la misma industria. Esta evolución en la capacitación ha tomado un camino más lento en América Latina. Muchos referentes de nuestra industria, hoy se capacitan en Europa, para aplicar su conocimiento a las realidades de Sudamérica.

Es necesario por ello formar profesionales con conocimientos de nuestros mercados, tomando referencias de lo que se aplica en la vanguardia europea, pero aplicando recetas para necesidades y recursos diferentes a aquellos mercados. En este contexto, Argentina es uno de los países líderes de la región en formación, capacitación y fútbol. Estos atributos con que contamos nos exigen seguir trabajando y formarnos para mejorar en el día a día. Con la generación y transferencia de conocimiento en nuestro mercado Sudamericano, generamos una mejor industria, más fuerte y con mayor crecimiento. Esto nos permitirá acompañar el desarrollo de la gestión de los clubes, de sus recursos humanos y del fútbol.

## PROPÓSITO Y OBJETIVOS DEL CURSO

---

- A.** Identificar y comprender las necesidades de la gestión en los clubes de manera de poder trabajar luego en la mejora continua de ellos.
- B.** Interpretar el contexto global de la industria, de manera de poder pensar no solo en el fan local sino en el mundial.
- C.** Adquirir conocimientos del mundo de la economía y las finanzas para aplicar en la gestión, logrando discernir las diferencias entre inversiones y gastos.
- D.** Entender la necesidad del control económico y financiero que se aplica a lo largo de diferentes federaciones, confederaciones y ligas, de forma tal de poder lograr un crecimiento sostenido de la actividad.
- E.** Conocer las diferentes herramientas de marketing que se utilizan alrededor de las propiedades o clubes y el fan. Entender estas herramientas como medio que nos permite comunicar y generar negocios que mejoren la actividad.
- F.** Adquirir conocimientos de la normativa legal y los órganos de competencia que rigen la actividad y que permite la convivencia de muchas ligas, federaciones y confederaciones dentro del marco legal de FIFA.
- G.** Generar conocimiento en el alumno de las herramientas de liderazgo, de las buenas prácticas para mejorar la actividad y de la importancia del trabajo en equipo, en una industria donde lo que predomina es la interrelación de las personas.
- H.** Mejorar la administración de los activos donde se desarrolla la competencia. Estadios seguros, inteligentes y generadores de negocios alrededor del fútbol.
- I.** Adquirir conocimientos de innovación alrededor del fútbol, tanto sea para el futbolista como para el fan.
- J.** Reconocer a lo largo de los diferentes módulos, los avances en la gestión en clubes de Sudamérica, comparándolos con la evolución de los que están fuera de ella.

## PROPÓSITO Y OBJETIVOS DEL CURSO

---

Existen en la actualidad, un universo de posibilidades laborales para quienes se forman en la gestión de las instituciones deportivas, clubes, organizaciones gubernamentales, secretarías deportivas, direcciones deportivas y empresas privadas de la industria del deporte que hoy hacen hincapié en la búsqueda de profesionales capacitados para trabajar en sus estructuras.

**\*Se requiere entrevista de admisión para conocer el perfil de los ingresantes al curso.**

### Dirigido a:

- Dirigentes actuales de clubes de fútbol
- Profesionales con interés en el conocimiento de la gestión de clubes
- Profesionales que trabajan en diferentes áreas de la gestión de clubes
- Profesionales de la industria del fútbol
- Profesionales que trabajan ligados a la industria, pero que no están en la gestión de clubes.

## PROGRAMA ANALÍTICO

El siguiente programa consta de ocho módulos que se dictarán en forma cronológica. La Diplomatura en Gestión de Entidades de Fútbol, consta de 31 encuentros. A su vez se diagramarán jornadas presenciales en el Campus de Pilar de la Universidad y finalizaremos las jornadas con visitas a recintos y clubes de fútbol de Argentina.

**Todas las clases se cursarán los días jueves de 19 a 21 hs a través de la plataforma ZOOM y los encuentros presenciales los días jueves, también de 19 a 21hs.**

A continuación, se presentan los módulos que conformarán el curso. Los mismos estarán a cargo de diferentes docentes de la UA donde se acoplarán docentes invitados del mundo del deporte y del fútbol en particular.



### MÓDULO 1 Dirección General.

**Fundamentación:** En este módulo trabajaremos en la generación de habilidades para la toma de decisiones de una organización de fútbol. Conocer la industria donde nos manejamos, los diferentes modelos de gestión de clubes, su planificación para el crecimiento de las entidades y las capacidades que debemos desarrollar en el día a día para crecer en una industria global son los desafíos del módulo.

La actividad crece año tras año y los modelos de gestión son diferentes en cada continente. Conocer diferentes modelos, diferentes volúmenes de negocio nos permitirán luego gestionar mejor. Los casos de éxito o de dificultades permanentes nos harán crecer como profesionales. Aquí analizaremos, en forma conjunta con especialistas de la industria, esos casos.

**Profesor a cargo:** Mg. Mariano Elizondo

**Carga horaria:** 12 horas - 4 encuentros

## PROGRAMA ANALÍTICO

### MÓDULO 1 1. Primera clase (modalidad híbrida)

Presentación alumnos. Economía de la **industria del fútbol** en Argentina, Latam y Europa. Los Big 5. Marco mundial. El crecimiento de la industria en los últimos 10 años. ¿hacia dónde vamos? La importancia del contenido como factor de crecimiento.

#### 2. Segunda clase

**Planes estratégicos** de Clubes y de Ligas. Modelos de gestión diferentes según las necesidades. Negocios locales y negocios globales. ¿Quiénes predominan en el deporte? Como ser global en una industria sin fronteras.

#### 3. Tercera Clase

Fútbol y competencia. La importancia del orden para el crecimiento de los clubes. **Controles económicos** y su impacto en la industria. Ligas y Federaciones, diferentes modelos, ¿diferentes objetivos? ¿Para qué me controlan en mi mercado? El control como opción de crecimiento.

#### 4. Cuarta Clase

Modelos de **gestión empresarial o modelos de gestión organizacional**. Sociedades Anónimas y Asociaciones Civiles. Cuando lo importante es la gestión. El éxito y la gestión, los factores más importantes antes de elegir. Casos Locales y Globales.

### MÓDULO 2 Dirección financiera.

**Fundamentación:** El módulo de gestión financiera abarca de forma completa los distintos aspectos relevantes a la hora de analizar la gestión financiera de una entidad de fútbol. A partir de casos reales y con invitaciones especiales hemos desarrollado un módulo que ofrece herramientas fundamentales para gestionar de manera eficiente, inteligente y sustentable la economía de los clubes, desde los más pequeños hasta los más grandes.

No solo haremos análisis de casos exitosos sino también del rol que tienen las ligas y sus consecuencias a la hora de definir una estrategia financiera.

#### Docente a confirmar

**Carga horaria:** 12 horas - 4 encuentros

#### 1. Primera clase (modalidad híbrida)

**Control de cuentas financieras:** Cuentas anuales de clubes y organizaciones deportivas. Planificación y control de gestión de entidades deportivas. Dirección financiera.

#### 2. Segunda clase

**Inversión en inferiores como modelo de gestión**

#### 3. Tercera clase

**Análisis de los modelos financieros** de las principales ligas del mundo.

Invitado: \* a confirmar

#### 4. Cuarta clase

- CASOS**
- Clubes grandes: comparativa gestión financiera. Análisis de la capacidad de ingresos, gestión de los gastos y la inversión. **Invitado:** \* a confirmar
  - Clubes medianos y pequeños: comparativa gestión financiera. **Invitado:** \* a confirmar
  - Casos de Clubes con inversión y crecimiento patrimonial

## PROGRAMA ANALÍTICO

### MÓDULO 3 Aspectos jurídicos de la gestión.

**Fundamentación:** El módulo jurídico pretende condensar las herramientas legales necesarias para los fines de la diplomatura, con énfasis en los conocimientos jurídicos útiles y prácticos relacionados con las entidades deportivas y la gestión legal desde la perspectiva de un club. Se intentará abarcar el enorme elenco de relaciones jurídicas que convergen en el ámbito de la competencia, de la contratación y las transferencias, de la reglamentación federativa, sus aspectos disciplinarios y específicos del fútbol.

**Profesor a cargo:** Dr. Gustavo Abreu / Dr. Sebastián Pini

**Carga horaria:** 12 horas - 4 encuentros –

#### 1. Primera clase

**Estructura jurídica del fútbol y sus entidades.** Normativa internacional que regule el fútbol. FIFA - CONMEBOL - TAS. Organización y jurídica del fútbol. Estructuras jurídicas de las federaciones y de los clubes. Organización jurisdiccional del fútbol.

#### 2. Segunda clase

**Régimen contractual y estatutos de jugadores.** Jugadores aficionados y profesionales. Relación jurídica del club y los jugadores/entrenadores en el plano internacional y nacional. RETJ de FIFA. CCT 557/09 y 662/13. Derecho comparado. Casos prácticos

#### 3. Tercera Clase

**Mercado de transferencia.** Derechos federativos y derechos económicos. Las transferencias federativas. El ITMS/DTMS. Indemnización por formación y mecanismo de solidaridad en el plano internacional y nacional. Los intermediarios. Casos prácticos

#### 4. Cuarta Clase (modalidad híbrida)

**Licencia de clubes y juego limpio financiero.** Sistemas de licencias a nivel nacional y regional. Criterios de licencia adoptados y régimen de control financiero. Derecho comparado. Aspectos jurisdiccionales y casos más importantes. Relación de la gestión con estas regulaciones. Aspectos prácticos.

### MÓDULO 4 Gestión del fútbol.

**Fundamentación:** Se desarrollará una visión integradora dentro de la gestión para vincular e intervenir en forma relevante en el proceso deportivo. Repasaremos distintos modelos para la implementación de herramientas para aspirar a dotar de alta calidad a los procesos dentro del ámbito deportivo de los clubes de fútbol. La visión integradora de la gestión implica distintos ejes de actuación:

1. La dirección deportiva.
2. La dirección de alto rendimiento.
3. La dirección metodológica.

## PROGRAMA ANALÍTICO

**MÓDULO 4** Dentro de cada uno de los ejes mencionados, se desarrollarán los aspectos relevantes de cada uno, a efectos de incorporar conocimientos generales que permitan integrar la dirección del club a la gestión del fútbol. Verificaremos los distintos modelos que las más importantes entidades del mundo han adoptado y cómo se han ido adaptando a las nuevas tecnologías y a la permanente dinámica de la actividad. Todo ello con el principal objeto de lograr una visión integradora e innovadora dentro de la industria para la mejor gestión de los clubes de fútbol.

**Docente a confirmar**

**Carga horaria:** 12 horas - 4 encuentros

### 1. Primera clase

**Introducción a la Gestión del Fútbol.** Modelos de gestión, su evolución, breve reseña de la actualidad. Noción sobre el pensamiento estratégico, criterios para la elaboración de un plan estratégico, caso práctico. Ejes de actuación para la integración de la visión en la gestión del club de fútbol. Profesores invitados: a confirmar.

### 2. Segunda clase

**Dirección Deportiva.** Modo de ser del Club. Atributos. Filosofía de Juego del Club. Definición de la política deportiva del club. Mercado de Transferencias. Conformación de Plantel. Elección del Staff Técnico. Roles. Profesores invitados: \* a confirmar.

### 3. Tercera Clase

**Alto Rendimiento.** Plan para Alto Rendimiento en Fútbol. Áreas de apoyo al Alto Rendimiento (creación de hábitos y contextos). Psicología. Nutrición. Descanso. Recuperación. Medicina Deportiva. Calidad de Movimiento. Tecnificación. El entrenamiento. Profesores invitados: \* a confirmar.

### 4. Cuarta Clase

**Dirección Metodológica.** Organigrama del juego. Modelo de juego. Plan de partido y post partido. Reportes. Tecnología aplicada al juego. Herramientas de análisis. Control de calidad del proceso. Elaboración de métricas propias. Datos. Profesores invitados: \* a confirmar.

## MÓDULO 5 **Marketing.**

**Fundamentación:** El negocio deportivo en general y el del fútbol en particular tienen un funcionamiento y dinámica propias, pero que no está exenta en muchos aspectos de las herramientas generales de negocio, marketing y comunicación generales. El objetivo del módulo es identificar los conceptos y herramientas generales de la ciencia, pero adaptadas a la realidad del negocio del fútbol. Asimismo, se buscará brindar una base teórica, enriquecida de ejemplos prácticos de cómo diseñar, implementar y analizar un plan de comunicación tanto institucional como comercial.

**Profesor a cargo:** Mg. Ernesto Sala

**Carga horaria:** 12 horas - 4 encuentros

## PROGRAMA ANALÍTICO

### MÓDULO 5 1. Primera clase (modalidad híbrida)

**El marketing como ciencia.** El marketing y el negocio del fútbol. Conceptos Básicos: Marca/Audiencia/ Mensaje / Valores. **Caso Práctico 1:** Estrategia de marca y comunicación.

#### 2. Segunda clase

**Comunicación.** Medios de Comunicación – Audiencias – Medios Digitales. Canales off line y online. **Caso Práctico 2:** Gimnasia y Esgrima de la Plata

#### 3. Tercera Clase

**Relaciones públicas** / Eventos / Sponsor. **Caso práctico 3:** Sponsors “Campaña BBVA Talleres de Córdoba”

#### 4. Cuarta Clase

**Manejo de redes sociales** y Community Manager. Métodos para calcular una inversión digital. **Caso Práctico 4:** Mundo Boca – gestión de audiencias y contenido.

### MÓDULO 6 Gestión de estadios.

**Fundamentación:** Explicaremos cómo se organiza un evento, quiénes son los principales interlocutores y cuáles son sus fuentes de ingresos y egresos. Además, profundizaremos acerca de los principales indicadores de la operación y el manejo de escenarios de crisis tanto en el plan nacional e internacional. Por último, realizaremos un benchmarking con otros deportes y países sobre las fuentes de ingresos más importantes.

**Profesor a cargo:** Mg. Lucas Labbad.

**Carga horaria:** 9 horas - 3 encuentros

#### 1. Primera clase

**Gestión de seguridad.** El caso Boca y el caso River en temas de seguridad, infraestructura y servicios. Necesidades, oportunidades, focos de conflicto en la administración de un estadio. Profesores invitados: Valentina Pomi y Claudio Fernández. \* a confirmar.

#### 2. Segunda clase

**Gestión de grandes recursos.** Cómo se administra un estadio para un Match Day. Análisis del caso desde el ejemplo de un club que trabaja para generar renta dos veces al mes con su activo. Profesor invitado: Ariel Salvetti \* a confirmar.

#### 3. Tercera Clase

**Gestión de estadios y eventos internacionales.** Cómo es la designación y preparación de un club/federación para ser anfitrión de una final de Copa Libertadores. Funciones de los recursos y responsabilidades en competencias internacionales. Organización de Copa América y fechas de eliminatorias.

## PROGRAMA ANALÍTICO

### MÓDULO 7 Liderazgo.

**Fundamentación:** Años atrás, se creía que el liderazgo venía asignado por el rol que un sujeto ocupaba dentro de una jerarquía particular logrando que los demás respondieran según sus órdenes, sin que éstos fueran conscientes de dicha influencia. Esta manera de entender el liderazgo ha perdido vigencia actualmente enmarcándose dentro del concepto de persuasión. Hoy, el liderazgo es entendido como la capacidad inspiracional para que el otro pueda dar lo mejor de sí. El líder es quien, siendo auténtico, contagia, inspira y conecta al otro con su propia autenticidad. Dentro de este módulo conoceremos al liderazgo como la capacidad para inspirar a otro para que ese otro pueda dar lo mejor de sí. El líder es aquel que inspira con su ejemplo; aquel que, con su proyecto vital, con su vitalidad, agresividad y pasión lleva a que el otro conecte y se apropie con la propia vitalidad para poder ejercerla.

**Profesor a cargo:** Lic. Pablo Andrieu

**Carga horaria:** 12 horas - 4 encuentros

#### 1. Primera clase

**Comunicación asertiva.** ¿Qué implica comunicar? Claves para una comunicación efectiva. Importancia del factor emocional. Herramientas prácticas para comunicar. Creatividad en el proceso comunicacional.

#### 2. Segunda clase

**Relaciones interpersonales.** ¿Para qué sirven las emociones? Registrar, aceptar y gestionar las emociones. Autoconocimiento, desarrollo emocional y habilidades sociales. La empatía. El método Ted Lasso. Liderar desde el propósito. Dimensión antropológica del trabajo en equipo.

Necesidad de filiación. Facilitación social. Efecto Ringelmann. Grupo y Equipo. 5 C de los equipos de trabajo. Etapas de conformación de equipos. ¿Cómo crear un clima de equipo efectivo? Caso Eddie Edwards.

#### 3. Tercera clase

**Liderazgo creativo y equipos ágiles.** Metodología para coordinar equipos de trabajo y alcanzar objetivos. Creatividad como habilidad mental. Principios básicos para crear un espacio que promueva el desarrollo creativo. Innovación.

#### 4. Cuarta Clase

**Comunicación, Recursos Humanos y Asertividad** Clase destinada a liderar grupos, gestión de equipos, casos prácticos. Invitado potente aca.

## PROGRAMA ANALÍTICO

### MÓDULO 8 Innovación.

**Fundamentación:** El mundo del deporte está cambiando rápidamente. En este módulo, hablaremos de innovación como la actitud constante de pensar y ejecutar maneras nuevas para avanzar los objetivos de una organización deportiva. Pueden ser nuevos productos, servicios o procesos. Siempre se traducen en mejoras de valor para los fans y/o atletas. Y en muchos casos derivan en la generación de ingresos adicionales o en la reducción de costos. La innovación es especialmente importante en esta época donde debemos capturar la atención de fans que tienen tantas alternativas para invertir su tiempo libre. Las organizaciones deportivas deben reinventar modelos de ingresos para mantenerse sustentables, crear novedosas oportunidades de monetización y construir sólidas relaciones con sus fans. En el siguiente módulo discutiremos tendencias y ejemplos de organizaciones deportivas que han hecho de la innovación una actividad central.

**Profesor a cargo:** Lic. Gonzalo Cilley

**Carga horaria:** 12 horas - 4 encuentros -

#### 1. Primera clase (modalidad híbrida)

##### **La innovación como impulsor de crecimiento de una organización deportiva.**

Definiciones de innovación. Tipos de innovación. El aspecto cultural de la innovación. Casos de organizaciones innovadoras en el deporte. Nuevas tecnologías. Realidad virtual, OTT, Big data, inteligencia artificial, blockchain y fan tokens, 5 G.

#### 2. Segunda clase:

**Innovación en el fútbol.** Cómo innovan los clubes de fútbol elite para ganar más partidos y generar más ingresos. Casos de clubes europeos.

#### 3. Tercera Clase

**Ecosistema digital.** Estrategias digitales para conocer y comunicarse con el fan

#### 4. Cuarta Clase

**Innovación para el rendimiento deportivo.** Productos y servicios innovadores para mejora del rendimiento deportivo. Ejemplos de diferentes deportes.

### Jornada Intensiva Presencial

**Fundamentación:** Se desarrollará una jornada académica en un club a definir durante el año. Visitaremos las instalaciones, con charlas relacionadas a gerencia general, marketing, dirección deportiva, etc con gente directa del club en función.

**Fecha a confirmar.**

## METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

La Diplomatura en Gestión de Entidades de Fútbol, consta de 31 encuentros de modalidad virtual e híbrida. A su vez se diagramarán jornadas intensivas presenciales en el Campus de Pilar de la Universidad con visitas a recintos y clubes de fútbol de Argentina. Las clases se cursarán los días jueves de 19 a 21 hs a través de la plataforma ZOOM, exceptuando las clases de modalidad híbrida que tendrán lugar los jueves en el mismo rango horario dentro de la sede Pilar de la Universidad. Se utilizarán: Power Point, videos didácticos y textos científicos que se encontrarán disponibles en el Campus Virtual de la Universidad Austral.

Muchas de las clases tendrán una **modalidad mixta** conformada por un docente de la UA con recorrido académico y la intervención de un deportista o profesional de la industria destacado y con experiencia de campo.

## PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

Para obtener el certificado de aprobación de la Diplomatura en Gestión de Entidades de Fútbol de la Universidad Austral, el alumno deberá contemplar un mínimo un 75% de asistencia a clases. A su vez, deberá realizar y presentar un Trabajo de Integración Final. El objetivo del trabajo es desarrollar un análisis práctico sobre un caso real de una entidad de fútbol otorgada por el Director de la Diplomatura. Se espera que puedan integrar los contenidos teóricos del curso, proponiendo su aplicación en relación a la demanda que surja en cada caso en particular.

### Las etapas de procedimiento:

1. Asignación de grupos con 4 integrantes.
2. Derivación de una entidad de fútbol.
3. Revisión del caso para incluir en el análisis.
4. Análisis teórico y conceptual del tema.
5. Descripción de la aplicación o intervención desde los contenidos teóricos desarrollados en la Diplomatura
6. Propuestas de mejora en la temática desarrollada para la institución analizada.
7. Plan de ejecución de las mejoras.

**A)** El trabajo es de carácter grupal.

**B)** El presente trabajo deberá entregarse en el espacio ubicado en la portada del aula virtual identificado como "Entrega de Trabajo de Integración Final" en un archivo Word y deberá ser defendido en una presentación oral de una duración máxima de 20 minutos.

**C)** Criterios de evaluación. El trabajo deberá contemplar:

- Para los contenidos: coherencia, suficiencia y pertinencia en la descripción de los antecedentes bibliográficos, relevancia y factibilidad de la temática para una posible aplicación o intervención. También se valorará la creatividad en el abordaje del tema.
- Para las formas de expresión: Cohesión y coherencia textual. Claridad y precisión en el vocabulario técnico.
- Presentación: Respeto normas gramaticales, ortografía, puntuación y de Normas APA.

## CRONOGRAMA

| CLASE | FECHA                        | MÓDULO | TEMA                                                                                                                   |
|-------|------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Jueves 20 de Marzo           | M. 1   | Dirección General. La industria del fútbol - <b>Modalidad presencial</b>                                               |
| 2     | Jueves 27 de Marzo           | M. 1   | Dirección General. Planes estratégicos de clubes                                                                       |
| 3     | Jueves 3 de Abril            | M. 1   | Dirección General. Controles económicos y su impacto en la industria                                                   |
| 4     | Jueves 10 de Abril           | M. 1   | Dirección General. Gestión empresarial                                                                                 |
| 5     | Jueves 17 de Abril           | M. 2   | Dirección Financiera. Introducción general en las finanzas                                                             |
| 6     | Jueves 24 de Abril           | M. 2   | Dirección Financiera. Inversión en inferiores como modelo de gestión                                                   |
| 7     | Jueves 8 de Mayo             | M. 2   | Dirección Financiera. Análisis de modelos financieros de las principales ligas del mundo - <b>Modalidad presencial</b> |
| 8     | Jueves 15 de Mayo            | M. 2   | Dirección Financiera. Modelo federativo y valuación de clubes                                                          |
| 9     | Jueves 22 de Mayo            | M. 3   | Aspectos jurídicos de la gestión. Estructura jurídica del fútbol y sus entidades - <b>Modalidad presencial</b>         |
| 10    | Jueves 29 de Mayo            | M. 3   | Aspectos jurídicos de la gestión. Régimen contractual y estatuto de jugadores                                          |
| 11    | Jueves 5 de Junio            | M. 3   | Aspectos jurídicos de la gestión. Mercado de transferencia                                                             |
| 12    | Jueves 12 de Junio           | M. 3   | Aspectos jurídicos de la gestión. Licencia de clubes y juego limpio financiero                                         |
| 13    | Jueves 19 de Junio           | M. 4   | Gestión del Fútbol. Introducción a la Gestión del Fútbol                                                               |
| 14    | Jueves 26 de Junio           | M. 4   | Aspectos jurídicos de la gestión. Dirección Deportiva                                                                  |
| 15    | Jueves 3 de Julio            | M. 4   | Aspectos jurídicos de la gestión. Alto Rendimiento                                                                     |
|       | Jueves 10 de Julio           | M. 4   | Aspectos jurídicos de la gestión. Dirección Metodológica                                                               |
| 16    | Jueves 17 de Julio           | M. 5   | Marketing. Marketing y negocio del fútbol - <b>Modalidad presencial</b>                                                |
| 17    | <b>Jueves 24 de Julio</b>    |        | <b>Receso Académico</b>                                                                                                |
| 18    | Jueves 31 de Julio           | M. 5   | Marketing. Comunicación                                                                                                |
| 19    | Jueves 7 de Agosto           | M. 5   | Marketing. Relaciones públicas                                                                                         |
| 20    | Jueves 14 de Agosto          | M. 5   | Marketing. Manejo de redes sociales                                                                                    |
| 21    | Jueves 21 de Agosto          | M. 6   | Gestión de estadios. Gestión de seguridad                                                                              |
| 22    | Jueves 28 de Agosto          | M. 6   | Gestión de estadios. Gestión de grandes recursos                                                                       |
| 23    | Jueves 4 de Septiembre       | M. 6   | Gestión de estadios. Gestión de estadios y eventos internacionales                                                     |
| 24    | Jueves 11 de Septiembre      | M. 7   | Liderazgo. Comunicación asertiva - <b>Modalidad presencial</b>                                                         |
| 25    | Jueves 18 de Septiembre      | M. 7   | Liderazgo. Relaciones interpersonales                                                                                  |
| 26    | Jueves 25 de Septiembre      | M. 7   | Liderazgo. Liderazgo creativo y equipos ágiles                                                                         |
| 27    | Jueves 2 de Octubre          | M. 7   | Liderazgo. Comunicación de club y Recursos Humanos                                                                     |
| 28    | Jueves 9 de Octubre          | M. 8   | Innovación. La innovación como impulsor de crecimiento de una organización deportiva                                   |
|       | <b>Viernes 10 de Octubre</b> |        | <b>Visita a club</b>                                                                                                   |
| 29    | Jueves 16 de Octubre         | M. 8   | Innovación. Innovación en el fútbol                                                                                    |
| 30    | Jueves 23 de Octubre         | M. 8   | Innovación. Ecosistema digital                                                                                         |
| 31    | Jueves 30 de Octubre         | M. 8   | Innovación. Innovación para el rendimiento deportivo                                                                   |
|       | <b>Jueves 6 de Noviembre</b> |        | <b>Jornada Intensiva Presencial.</b><br>Exposición grupo + Entrega de diplomas.                                        |

## CV DOCENTES

---

### **Mariano Elizondo**

Graduado como Contador Público en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Tiene un Máster en Administración de Activos Financieros en el Instituto Universitario ESEADE. Su carrera profesional se inicia en el rubro financiero, pasando luego a la industria de los medios de comunicación y el entretenimiento. Fue condecorado en 2019 con el premio a la “Trayectoria Destacada” por la Facultad de Ciencias Económicas de la U.B.A. Es el ex Presidente de la Superliga Argentina de Fútbol (SAF). Docente universitario e invitado en diferentes foros, workshops y conferencias en los eventos deportivos a nivel mundial.

### **Dr. Sebastián Pini**

Doctor en Derecho y Ciencias Sociales de la Pontificia Universidad Católica de Buenos Aires (UCA). Profesor titular de Administración Empresarial de Deporte de la Diplomatura en Negocios Deportivos de la UCA. Profesor del Programa de Historia y Derecho del Deporte de la Universidad Austral. Presidente de Tribunal Arbitral Antidopaje.

### **Mag. Ernesto Sala**

49 años. Abogado de la Universidad del Salvador. Maestría en Administración de Empresas (IAE. Argentina). Especialidad Marketing (London Business School. Inglaterra). Se desempeñó como Responsable de Innovación en Cadbury Schweppes-España y como Responsable de marca y negocio en Coca Cola-España. Actualmente se desempeña como profesor full time de marketing en la Fac. de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral, Profesor Invitado en la Maestría en Marketing Estratégico de la UBA. Profesor en la Diplomatura en la Gestión del Fútbol – bloque Marketing desde 2021.

### **Mag. Lucas Labbad**

Profesión MBA, Ingeniero Industrial. Experiencia profesional: actualmente consultor de entidades deportivas y anteriormente. Gte gral en Boca Juniors durante 8 años.

### **Lic. Hernán Kigel**

Postgrado en Economía Aplicada y Licenciado en Economía Empresarial. UTDT. Executive Program Singularity University. En 2016 co-fundó Minds Garage, una consultora de diseño estratégico, que dirige hasta el día de hoy. En el ámbito académico se desempeña como Director del Programa de Innovación de la Universidad Torcuato Di Tella.

### **Lic. Pablo Andrieu**

Psicólogo egresado con Diploma de Honor de la Universidad Católica Argentina. Especializado en el área clínica, deportiva y educacional. Miembro de Fundación River Plate y Fundación Arché de atención clínica. Coordinador de estudios del Centro de Estudios del Deporte de la Universidad Austral. Formó parte del cuerpo técnico de Fútbol del Club Atlético River Plate como psicólogo deportivo.

## CV DOCENTES

---

### **Mag. Sebastián Blasco**

Psicólogo. Especialista en Psicología Deportiva. Ha realizado cursos de posgrado en Logoterapia y Gestalt. Máster en psicología deportiva por la Universidad Nacional de Educación a Distancia – UNED-, España. Director del Centro de Estudios del Deporte de la Universidad Austral. Director de la Diplomatura en Psicología Deportiva de la misma Casa de Estudios. Docente invitado de la Universidad de Piura (Perú) y la Universidad del Istmo (Guatemala). Formó parte del Departamento Psico-Social de Racing Club de Avellaneda. Conformó el cuerpo técnico de la Selección Argentina de Fútbol sub 17 en el año 2017 participando en el Sudamericano Conmebol en Chile. Ha trabajado en diversos clubes de hockey femenino y rugby masculino. En el área clínica trabaja con deportistas de élite acompañando su desarrollo personal y profesional. Es invitado frecuentemente a dictar seminarios y conferencias en temas de motivación y liderazgo deportivo. Regularmente publica artículos en medios de comunicación sobre psicología deportiva.

### **Lic. Gonzalo Cilley**

Socio fundador de Resonant TV, una productora con más de diez años en la industria del entretenimiento. Resonant TV es experta en la creación de contenidos originales para TV y plataformas digitales. Con el paso de los años, la productora se convirtió en un socio indispensable para la industria del deporte. La visión de Resonant TV está centrada en la transformación de las federaciones, ligas y los clubes de fútbol y otros deportes, en empresas que proveen entretenimiento y contenido directamente a los simpatizantes.

### **Julio Peña**

Abogado y Asesor en RRHH. Gerente de Recursos Humanos y Legales en Club Atlético River Plate. Responsable de Licencias Conmebol y LPF. Management Deportivo.

### **Pablo Sarinelli**

Co Fundador de Football Data Agency (FDA). Consultora de compañías de medios en tema de compra y distribución de derechos tradicionales y alternativos. Consultora de entidades deportivas en el planeamiento y en la ejecución de proyectos de innovación, tecnología y análisis de datos. Cuenta con más de 10 años en la industria de tecnología aplicada al deporte. En 2010 fundó PlayFe y obtuvo la representación de Prozone en Latam. Entre 2012 y 2019 fue Director Comercial de Stats Perform (Opta) para Latam. Participó como proveedor y asesor en la construcción de Superliga Innova (Argentina) y formó parte de la construcción de CITEC (Centro de Innovación Tecnológica) de la Liga y Federación Mexicana.

Edición 2026



UNIVERSIDAD  
**AUSTRAL** | SEDE  
ROSARIO



CENTRO  
DE ESTUDIOS  
DEL DEPORTE

# Diplomatura en Gestión de Entidades de Fútbol

## CONTACTO

---

**Victoria Pla**

Ejecutiva de Admisiones - Ciencias del Deporte

Tel: +54 11 5126 7408

Mail: [cienciasdeldeporte@austral.edu.ar](mailto:cienciasdeldeporte@austral.edu.ar)



[www.austral.edu.ar](http://www.austral.edu.ar)