



ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

Convertí el nuevo contexto global en una
oportunidad estratégica



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



Acreditada por CONEAU



¿POR QUÉ IMPORTA ESTA ESPECIALIZACIÓN?

1

UN NUEVO ESCENARIO GLOBAL

El comercio internacional está atravesado por cambios geopolíticos, nuevos acuerdos, reconfiguración de cadenas de suministro y transformaciones en los mercados. Entender este contexto ya no es suficiente: hay que saber anticiparlo y convertirlo en oportunidades.

2

UNA OPORTUNIDAD PARA ARGENTINA Y LA REGIÓN

La apertura de nuevos mercados y el potencial de sectores estratégicos generan oportunidades concretas para la Argentina y el Mercosur. Aprovecharlas requiere profesionales capaces de conectar visión global, estrategia y conocimiento del territorio.

3

UN PERFIL PROFESIONAL CADA VEZ MÁS NECESARIO

Las organizaciones necesitan profesionales preparados para interpretar escenarios, detectar oportunidades, liderar operaciones internacionales y tomar decisiones con impacto en contextos de alta incertidumbre.

4

UNA FORMACIÓN PENSADA PARA EL FUTURO DE LA REGIÓN

La Especialización es la primera carrera de Posgrado enfocada en los sectores con mayor proyección regional, integrando comercio internacional con el análisis de industrias estratégicas y sus oportunidades de crecimiento global.



¿QUÉ VAS A PODER HACER?

INTERPRETAR

el escenario global Analizar tendencias, bloques económicos, acuerdos comerciales y variables geopolíticas para anticipar oportunidades y riesgos.

DISEÑAR

estrategias de internacionalización para ingresar, crecer y competir en mercados globales, considerando productividad, competitividad, diferenciación y escala.

IDENTIFICAR

oportunidades en sectores estratégicos como agroindustria, minería, energía, infraestructura, bioeconomía y servicios basados en conocimiento.

CREACIÓN E INTEGRACIÓN

de infraestructura estratégica para optimizar operaciones, aportar valor y fortalecer la posición en el mercado internacional.

LIDERAR

negocios y alianzas internacionales para construir vínculos y desarrollar proyectos en distintos mercados.

TOMAR DECISIONES

con visión estratégica



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

¿CÓMO VAS
A APRENDER?

Y GLOBAL
LOS
ANÁLISIS
ESTRATÉGICO
EXPERTOS
VISION REGIONAL
DESAFÍOS
REALES



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

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:



Argentina y el Mercosur se encuentran en pleno proceso de apertura y relacionamiento creciente con el mundo. Mientras que Israel fue el primero, EFTA el segundo y la Unión Europea el tercero, los próximos a acordar serán Singapur, Canadá, Emiratos Árabes Unidos, India, Japón y otros países con acceso a grandes bloques comerciales, además del acuerdo económico especial con los EE. UU. Este proceso requiere de profesionales con una sólida formación que se encuentren en condiciones de liderar los desafíos comerciales, de infraestructura, culturales y de producción a los que Argentina deberá hacer frente. Este programa va en esa dirección.



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.

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.

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 FLETAMENTO 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.

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

La presentación del trabajo podrá realizarse en febrero o mayo del año siguiente.

MATERIAS OPTATIVAS

- Agtech y modelos de negocios innovadores.
- Políticas públicas para el sector externo.
- Diseño de estrategias aduaneras
- Infraestructuras globales de COMEX

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

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.



MODALIDAD

Duración: 8 meses | **Modalidad:** Clases online.

Frecuencia: 2 veces por semanas + 4 jornadas intensivas (jueves y viernes de 9 a 17 y sábados de 9 a 13) | **Día de cursada:** martes y jueves de 18 a 21 hs **Inicia:** 20 de Abril 2027

MODALIDAD ONLINE



PLATAFORMA VIRTUAL

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



CLASES VIRTUALES

martes y jueves
hasta **21 hs.**

+ 4 jornadas intensivas:
jueves y viernes de 9 a 17 hs
y sábados de 9 a 13 hs.

ENCUENTROS PRESENCIALES

4 jornadas intensivas
en el **Campus Pilar**
(Jueves y viernes de 9 a 17 hs y sábados de 9 a 13 hs)



INICIO
20 de Abril 2027

DURACIÓN
8 meses



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

EQUIPO DIRECTIVO



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 UCCEMA, además de ser profesor visitante en la Université de Lyon III-IAE Jean Moulin de Francia. En la actualidad, es titular de la firma SOUTHPARK CONSULTING CANADA Inc de Toronto y de SOUTHPARK LOGISTICS S.A., en Buenos Aires.

COORDINADOR ACADÉMICO



MATÍAS SEBASTIÁN LEMOS

Lic. en Comercio Internacional | EMBA | Mag. en Finanzas | Ph.D. candidate en Management. Cuenta con más de 20 años de experiencia en comercio internacional, con una trayectoria profesional desarrollada entre América Latina y Asia. Se especializa en la apertura de mercados latinoamericanos, participando activamente en viajes de negocios, ferias internacionales y negociaciones con empresas de distintos países. Mientras que su experiencia en Asia se concentra en el desarrollo de proveedores para importación, y la gestión de operaciones de abastecimiento internacional. Ha participado como consultor en desarrollo de negocios para numerosos proyectos de internacionalización, en sectores como tecnología médica, cosmética, cuidado personal, software, alimentos, maquinaria, automotriz, home & deco, y otros servicios basados en conocimientos, trabajando con más de 30 mercados en todo el mundo.

Es profesor e investigador de la Universidad Austral, donde dicta clases de Negocios Internacionales y Dirección Comercial en la Facultad de Ciencias Empresariales, la Escuela de Gobierno, y el IAE Business School, donde también está realizando su Doctorado en Management, con foco en internacionalización de empresas.



COMITÉ ACADÉMICO



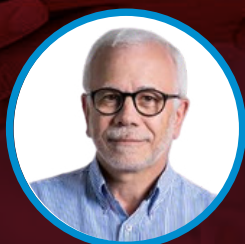
MARCELO ROSATTO

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

ex-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.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

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.

María Amalia Pérez Bourbon: Economista (UBA), Profesora de enseñanza media y superior en Ciencias Económicas (UNC), y Dra en Ciencias de la Educación (U. Navarra, España). Me he dedicado a la enseñanza de la Ética profesional y empresarial desde hace varios años. Actualmente doy clase de esta materia en la Universidad Austral (grado y posgrado), y en la UTN Campana (Maestría).

Luciano Damián Bolinaga: Doctor en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional de Rosario. Magíster en Relaciones Internacionales con orientación en Asia-Pacífico 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.

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 Cervecera. 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 & Santarcangelo – 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 le UdMM en Argentina. Diplomado en Administración y Planeamiento Portuario por IPDEC en Le Havre, Francia. Ex. Analista de Contratos de Charteo 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.

Dante Romano

Especialista en comercialización agropecuaria. Consultor y Analista de Mercados Agropecuarios con más de 25 años de trayectoria. Profesor en carreras de grado y postgrado en diversas Universidades. Se desempeña también como investigador en el Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral (Sede Rosario) desde marzo de 2014, dictando clases y liderando publicaciones como Austral Agroperspectivas.



TESTIMONIOS(*)



MATÍAS H

"Mis compañeros, la facultad, la pasión de algunos docentes por lo que realizan —la cual contagiaron—, así mismo el CV de los docentes, más allá de todo lo antes mencionado."

MARIANA F

"Las materias que fueron más dinámicas y en las cuales el docente se preocupó por captar y mantener la atención de los alumnos. La universidad y la atención son muy buenas; la moderadora está siempre atenta para las clases online."



LUCÍA R

"Quedé muy contenta con el nivel de los docentes y con el nivel académico. Gracias por la oportunidad de poder conversar libremente de hechos del Comercio Internacional.."

*Los testimonios corresponden a experiencias reales. Las imágenes utilizadas son ilustrativas y no representan a las personas que brindaron su testimonio.



POR QUÉ ELEGIR LA 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:**
alumnos que ocupan
cargos gerenciales 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.

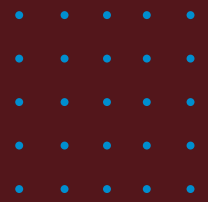


**Cuerpo docente de
excelencia:**
contamos con un equipo de
docentes y profesores de primer
nivel, caracterizado por su sólida
experiencia, trayectoria académica
y reconocimiento profesional,
tanto en el ámbito nacional
como internacional.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

**CIENCIAS
EMPRESARIALES**



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.*



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES

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.





¿ESTÁS PREPARADO

PARA CONVERTIR EL
NUEVO CONTEXTO
GLOBAL EN

**UNA OPORTUNIDAD
ESTRATÉGICA?**

CONTACTO

FLORENCIA GARCÍA

☎ +54 9 11 2867-6666

✉ fgarcia2@austral.edu.ar

TRANSFORMANDO TU FUTURO



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

**CIENCIAS
EMPRESARIALES**

20 AÑOS

TRANSFORMANDO TU FUTURO