

Management & Marketing

Maestría

Gestión Estratégica de Marketing Digital y Negocios por Internet



EDUNIVERSAL
RANKING 2022
BEST MASTERS

Nº 2 América Latina
E-Business y Marketing Digital

REUNIÓN INFORMATIVA ONLINE [Inscribite ACÁ](#)

Martes 28 de noviembre - 19 hs. (hora argentina)

MODALIDADES DE CURSADA

PLAN DE ESTUDIOS

OBJETIVOS

ARANCELES Y BENEFICIOS

CONVENIOS

MODALIDADES DE CURSADA

ONLINE - Inicio mediados de marzo 2024

□ **CLASES SINCRÓNICAS** con **UN ENCUENTRO POR MATERIA PRESENCIAL Y ONLINE en simultáneo**

□ **DÍAS Y HORARIO:** 3 veces por semana

1° Año: martes y jueves de 19 a 22 hs. / sábado de 10 a 13 hs. (hora argentina)

2° Año: lunes, miércoles y viernes de 19 a 22 hs. (hora argentina)

□ **DURACIÓN:** 2 años (6 trimestres) - [Calendario Académico Orientativo](#)

Acreditación CONEAU N° 200/21

VIRTUAL - Inicio mediados de septiembre 2024

□ **3 CLASES SINCRÓNICAS por semana + ACTIVIDADES ASINCRÓNICAS con vencimiento semanal o quincenal**

□ **DÍAS Y HORARIO:**

1º Año: martes y jueves de 20 a 22 / sábado de 11 a 13 (hora argentina)

2º Año: lunes, miércoles y viernes de 20 a 22 (hora argentina)

□ **DURACIÓN:** 2 años (6 trimestres)

PLAN DE ESTUDIOS

1. Economía Digital (16 hs.)
2. Comercio Electrónico (16 hs.)
3. La Comunicación de las Organizaciones en la Era Digital (16 hs.)
4. Comportamiento del Consumidor (16 hs.)
5. Estrategias Digitales de Marketing I (24 hs.)
6. Estrategias Digitales de Marketing II (24 hs.)
7. Comunicación y Publicidad Interactiva (24 hs.)
8. Plan de Marketing Digital (16 hs.)
9. Gestión de la Experiencia del Usuario en Medios Electrónicos (24 hs.)
10. Redes Sociales y Comunidades Virtuales (32 hs.)
11. Infraestructuras y Plataformas para Comercio Electrónico y Negocios por Internet (32 hs.)
12. Implementación y Gestión de las Nuevas Tecnologías (16 hs.)
13. Logística y Medios de Pagos en los Negocios por Internet (32 hs.)
14. Gestión de Canales Online y No Presenciales (16 hs.)
15. Innovación y Emprendedorismo (16 hs.)

16. Aspectos Legales y Regulatorios (32 hs.)
17. Gestión Estratégica de la Empresa Digital (32 hs.)
18. Tendencias en Marketing Digital (24 hs.)
19. Tendencias tecnológicas (24 hs.)
20. Técnicas y herramientas de gestión organizacional (32 hs.)
21. Laboratorio de ideación de nuevos productos y servicios (32 hs.)

22. Taller de desarrollo de habilidades gerenciales (24 hs.)

23. Taller de métodos analíticos (24 hs.)

24. Taller de Trabajo final (160 hs.)

TOTAL DE HORAS

704 hs. (2 años – 6 trimestres)

TÍTULO

Magister de la Universidad de Buenos Aires en Gestión Estratégica de Marketing Digital y Negocios por Internet

**DESCARGAR
CONTENIDOS MÍNIMOS**



OBJETIVOS

- Brindar conocimientos y promover la optimización de competencias para abordar, bajo el paradigma digital, las problemáticas actuales de la gestión de negocios, en general, y del marketing, en especial, así como para comprender la incidencia de ese paradigma en la evolución del comportamiento de los usuarios y consumidores desde una perspectiva sociocultural y tecnológica.
- Promover la capacidad analítica, crítica y creativa para el desarrollo y evaluación de proyectos de negocios por internet y de estrategias de marketing digital, enmarcados en principios de responsabilidad social y de ética profesional y organizacional.
- Promover capacidades y habilidades para analizar, diagnosticar y resolver los desafíos que introduce la complejización de las tecnologías en las que se sustentan las estrategias de marketing y la comunicación organizacional mediatizada.
- Estimular el análisis económico del rol de las tecnologías de redes en el desarrollo de las ventajas competitivas, con énfasis en el empleo innovador de las plataformas de mediatización para la optimización de las operaciones.
- Promover el estudio prospectivo y el análisis de los factores de innovación para el desarrollo de nuevos modelos de negocio sustentados en redes de telecomunicaciones.
- Estimular desde una perspectiva sistémica el desarrollo de competencias transversales y su entrecruzamiento con los abordajes analíticos de los ejes temáticos de la carrera, para facilitar el ejercicio de funciones de dirección y control.
- Contribuir al debate público sobre la incidencia del paradigma digital en las formas de intercambio comercial y en los consumos de contenidos culturales, correlacionados con los términos del servicio que prestan las plataformas mediatizadoras, especialmente los

relacionados con el aseguramiento de la calidad, de la confidencialidad y protección de los datos personales y la preservación de la privacidad de los comportamientos de los usuarios.

- Coadyuvar a la detección e identificación de campos temáticos susceptibles de ser objeto de estudio en programas de investigación, al mismo tiempo que se estimula la vinculación de los Trabajos Finales con proyectos de investigación académica estrechando así las relaciones entre las tendencias en el campo práctico-empresarial y los trabajos teóricos.
- Contribuir al estudio de estándares y normas técnicas en las que se sustentan las plataformas de intercambio comercial en Internet, así como al marco legal y fiscal que regulan su funcionamiento.

ARANCELES Y BENEFICIOS

ARANCELES

Ingresa en el [Formulario de solicitud de Aranceles](#) y complete sus datos para conocer el plan de pago correspondiente y el detalle de los **BENEFICIOS** vigentes:

- **Plan de Financiación en 24 PAGOS SIN INTERÉS**
El valor del posgrado **NO** sufrirá ajustes por inflación durante su dictado
- **Matriculación temprana - Para la modalidad ONLINE**
30 % de descuento abonando hasta el 15/12/23

CONVENIOS

En convenio de Cooperación Académica con



Apoyan

cámara argentina de comercio electrónico



AUTORIDADES ACADÉMICAS

DIRECTOR



Mg. Pueyrredon Marcos [in](#)

SUBDIRECTORA



Lic. Ravelli María del Carmen [in](#)

COORDINADOR ACADÉMICO



Mg. Koblinc Gustavo [in](#)

COMISIÓN DE MAESTRÍA

- **Ph. D. Igarza Roberto** Experto en Comunicación y Medios [in](#)

- **Dr. Nuñez Catalino** Director Gral. ENAP [in](#)
- **Dr. Raúl H. Saroka** Esp. en Planificación de RRHH [in](#)

COMITÉ ASESOR

- **Ing. Denari Eugenia** Directora de Marketing Google [in](#)
- **Ing. Englebienne Guibert** CTO Globant [in](#)
- **Mg. Grinbaum Sergio** CEO Think Thanks [in](#)
- **Mg. Jebesen Patricia** General Manager BEAT – Presidente Honoraria CACE [in](#)
- **Lic. Peydró Fernando** CEO Live Motion & Nano Thinking [in](#)

TUTORA TECNOLÓGICA

MODALIDAD VIRTUAL

Lic. Galvéz Edna

Coordinadora eLeader Class eCommerce Institute [in](#)

CUERPO DOCENTE

MODALIDAD VIRTUAL

- **Mg. Besteiro Jimena L.** Head of Partner Management Global Product Partnerships Google [in](#)
- **Lic. Calvo Alberto** Gerente General Grupo Dabra (Dexter, StockCenter, Moov) [in](#)
- **Mg. Colombo Flavio** Responsable de Inteligencia de Mercado para Argentina, Paraguay y Uruguay Claro [in](#)
- **Lic. Deseff María Eugenia** Gerente de Medios en Think-Thanks [in](#)
- **Lic. Díaz Andrea E.** Head of Digital Marketing L'Oréal [in](#)
- **Lic. Etcheverry Juan A.** Sales Director Grocery & Pharma AR-PY-UY-BO [in](#)
- **Abg. Gutman Luciano Nataniel** Lerman & Szlak [in](#)
- **Dr. Igarza Roberto M.** Experto en Comunicación y Medios [in](#)
- **Mg. Koblinc Gustavo** Integral Customer Service Management Corporate Manager Grupo OMINT [in](#)
- **Mg. Leiro Ariel A.** Gerente Regional Aceleración Negocios Digitales – Cencosud [in](#)
- **Mg. Lerner Alan** Director de Management Consulting – Advisory KPMG [in](#)
- **Lic. Marengo Juan** Director General Be Influencers [in](#)
- **Mg. Mazza Néstor H.** Managing Director Sustentum [in](#)
- **Mg. Pueyrredon Marcos** Global VP Hispanic Markets VTEX – Presidente eCommerce Institute [in](#)

- **Mg. Scardamaglia Laura** PR & Events Manager Cisneros Interactive [in](#)
- **Ing. Straminsky Fernando** CEO y Fundador TheX [in](#)
- **Lic. Szlak Gabriela** Socia Fundadora Lerman & Szlak [in](#)
- **Mg. Titiosky Rolando** Especialista en Telecomunicaciones [in](#)
- **Dis. Trindade Mariana** Consultor Sr Globant [in](#)
- **Mg. Urfeig Diego** Director Ejecutivo CACE [in](#)

MODALIDAD ONLINE

- **Mg. Besteiro Jimena L.** Head of Partner Management Global Product Partnerships Google [in](#)
- **Lic. Calvo Alberto** Gerente General Grupo Dabra (Dexter, StockCenter, Moov) [in](#)
- **Mg. Colombo Flavio** Responsable de Inteligencia de Mercado para Argentina, Paraguay y Uruguay Claro [in](#)
- **Lic. Deseff María Eugenia** Gerente de Medios en Think-Thanks [in](#)
- **Lic. Díaz Andrea E.** Head of Digital Marketing L'Oréal [in](#)
- **Lic. Etcheverry Juan A.** Sales Director Grocery & Pharma AR-PY-UY-BO [in](#)
- **Abg. Gutman Luciano Nataniel** Lerman & Szlak [in](#)
- **Dr. Igarza Roberto M.** Experto en Comunicación y Medios [in](#)
- **Mg. Koblinc Gustavo** Integral Customer Service Management Corporate Manager Grupo OMINT [in](#)
- **Mg. Leiro Ariel A.** Gerente Regional Aceleración Negocios Digitales – Cencosud [in](#)
- **Mg. Lerner Alan** Director de Management Consulting – Advisory KPMG [in](#)
- **Lic. Marengo Juan** Director General Be Influencers [in](#)
- **Mg. Mazza Néstor H.** Managing Director Sustentum [in](#)
- **Lic. Mikowski Ariel** Omni ecommerce Manager Fizzmod SRL [in](#)
- **Lic. Peydró Fernando** CEO Live Motion & Nano Thinking [in](#)
- **Mg. Pueyrredon Marcos** Global VP Hispanic Markets VTEX y Presidente eCommerce Institute [in](#)
- **Mg. Scardamaglia Laura** PR & Events Manager Cisneros Interactive [in](#)
- **Lic. Szlak Gabriela** Socia Fundadora Lerman & Szlak [in](#)
- **Mg. Titiosky Rolando** Especialista en Telecomunicaciones [in](#)
- **Dis. Trindade Mariana** Consultor Sr Globant [in](#)

DOCENTES INVITADOS

- **Lic. Arango Ricardo Henao** VP de Ventas Grupo Crysta [in](#)
- **Ing. Araujo Lee** Merchant & Acquirer Digital Solutions LAC VISA [in](#)
- **Lic. Cabrera Gabriel** Regional Director Digital Marketing, Online Business, CRM & Field Marketing Sony Latin America [in](#)
- **Ing. González Vázquez Gabriel** Director Regional de Negocios Digitales Femsa – Socofar [in](#)
- **Ing. Gomide de Faria Mariano** Founder & co-CEO VTEX – Director European Institute for

eCommerce Management EICOM Cambridge University [in](#)

- **Mg. Hornstein Ana** Sr. Manager Continuous Improvement Point MercadoLibre [in](#)
- **Lic. Lopes Ludovino** Vice Presidente Cámara Brasileira de Comercio Eletrónico cámara e.net – Senior Partner Ludovino Lopes Lawyers [in](#)
- **Ing. Medeiros Cardoso Eduardo** Chief Digital Officer Office Depot Mexico & Brazilian Entrepreneur of the year 2012 [in](#)
- **Mg. Pardo Alberto** CEO Adsmóvil – Presidente Cámara Colombiana de Comercio Electrónico CCCE [in](#)
- **Romero Ricardo Alonso** CEO Latam Falabella.com [in](#)
- **Mg. Vargas Vásquez Víctor F.** Gerente General Lumingo.com [in](#)

¿CÓMO POSTULARSE? 3 simples pasos

1. SOLICITUD DE ADMISIÓN ONLINE

REQUISITOS

- Título de Grado de universidades argentinas o del exterior, de al menos 4 años de duración, con un mínimo de 2600 horas reloj. En el caso de postulantes europeos deben poseer una formación equivalente a master de nivel I.
- Título de Nivel superior no universitario de 4 años de duración como mínimo y además completar los prerequisites que determine compatible con las exigencias del posgrado al que aspira.
- Antecedentes académicos y/o profesionales vinculados con esta disciplina.
- Conocimiento de idioma inglés suficiente para la lectura y comprensión de textos.
- Aquellas personas que cuenten con antecedentes de investigación o profesionales relevantes, aun cuando no cumplan con los requisitos reglamentarios citados, podrán ser admitidos excepcionalmente para ingresar a la Maestría con la recomendación de la Comisión de Maestría y con la aprobación del Consejo Directivo de la Facultad.

FORMULARIO Y DOCUMENTACIÓN

Complete sus datos en el Formulario de Solicitud de Admisión Online correspondiente:

[Modalidad Online >](#)

[Modalidad Virtual >](#)

Y adjunte la siguiente documentación digitalizada:

- DNI, Pasaporte o Cédula Extranjera.
- Currículum Vitae.

- Foto (150×150 píxeles máximo), formato “JPG” o “PNG”.
- Certificado Analítico de las calificaciones obtenidas en la carrera de grado.
- Título de Grado o Certificado de Título en trámite (NO OBLIGATORIO de adjuntar en esta instancia, deberá presentarlo en el paso 3).

EVALUACIÓN DE TU PERFIL Y RESPUESTA DE ADMISIÓN

Las autoridades de la maestría analizarán sus antecedentes académicos y laborales y será convocado a una **entrevista**, para determinar el grado de correspondencia entre su formación y su trayectoria y los requerimientos académicos del posgrado.

Antes de las 96 hs. recibirá vía mail el resultado de su solicitud de admisión.

2. RESERVA DE VACANTE

Una vez admitido/a deberá abonar la matrícula para garantizar la reserva de su cupo como alumno/a.

Conocé nuestros [medios de pago habilitados](#).

3. PRESENTACIÓN DEL TÍTULO

- Luego de abonar la matrícula, si no adjuntó copia de su Título de Grado en el paso 1, deberá enviarla vía [mail](#) al asistente de Atención e Informes.
- [REQUISITOS ADICIONALES](#) del Título de Grado para egresados que no sean de la UBA.

CONTACTO

ÁREA DE ATENCIÓN E INFORMES

Agustina Fernández agustinad.fernandez@economicas.uba.ar

ÁREA DE RELACIONES INTERNACIONALES

Lic. Jhoana Triana internacionales.enap@economicas.uba.ar

[DESCARGAR INFORMACIÓN](#)