

INCLUYE PROGRAMA DE MODALIDAD DE GRADUACIÓN

MAESTRÍA EN:

**MARKETING
DIGITAL
Y BUSINESS
INTELLIGENCE**

- » **SERVICIO DE CALIDAD**
- » **EXPERIENCIA SATISFACTORIA**
- » **MEJORA CONTINUA**



ISO
21001:2018
Sistema de
Gestión



UTEPSA

POSTGRADO



Presentación y bienvenida.

La Universidad Tecnológica Privada de Santa Cruz, fue fundada el 9 de septiembre de 1994, en la pujante y dinámica ciudad de Santa Cruz de la Sierra, capital del Departamento de Santa Cruz – Bolivia. Con 30 años de creación, hoy es reconocida y referenciada por su excelencia académica, investigación, emprendimiento, innovación tecnológica e impacto en el bienestar de la comunidad.

Dentro su estructura, se encuentra la Dirección de Postgrado, que obtuvo su autorización por parte del Ministerio de Educación, a través, de la RS No. 228/2000, para la apertura de cursos especializados de formación Postgradual, lo que quiere decir, que tiene más de 20 años de experiencia académica y administrativa.

El objetivo de esta Dirección, es profundizar en la formación de los profesionales del ámbito tecnológico, económico, jurídico, social y humanístico; para que mejoren sus competencias laborales y personales en beneficio y desarrollo de la sociedad.

La Dirección de Postgrado de Utepsa, está organizada en cuatro áreas de formación: Business School, que está relacionada a programas de las ciencias económicas y administrativas; Tech School, con programas y proyectos de ingeniería y tecnología; Law School, para programas de las ciencias jurídicas; y finalmente, el área de formación de Sociales y Humanísticas, con programas de formación en educación superior y psicología.

Filosofía de Postgrado.

MISIÓN:

“Somos una universidad que forma profesionales y personas íntegras, competentes, emprendedores e innovadores, que genera conocimiento y soluciones a través de la investigación y la aplicación de tecnología para contribuir al desarrollo sostenible de su entorno y la comunidad global”

VISIÓN:

“Ser una universidad referente y reconocida a nivel nacional e internacional por su excelencia académica, investigación, emprendimiento, innovación tecnológica e impacto en el bienestar de la comunidad”

POLÍTICA DE CALIDAD:

Alineados a nuestra razón de ser y enfocados hacia dónde queremos llegar, se implementa el Sistema de Gestión de la Calidad (SGC) para la Dirección de Postgrado según los requisitos de la Norma ISO 21001:2018 comprometiéndonos a:

- a)** Brindar programas de Maestría y Diplomado a través de un servicio de calidad, generando una experiencia satisfactoria en los estudiantes, docentes y otras partes interesadas cumpliendo con sus requisitos y expectativas.
- b)** Mejorar continuamente el desempeño de los procesos y la calidad de los servicios académicos y administrativos, considerando los desarrollos educativos, científicos, técnicos y tecnológicos pertinentes.
- c)** Satisfacer y cumplir las directrices de responsabilidad social establecidos por la UTEPSA, integrándolos en los diferentes procesos del SGC.
- d)** Gestionar la propiedad intelectual resultante de los procesos de enseñanza aprendizaje e investigación.
- e)** Cumplir los requisitos legales y reglamentarios vigentes aplicables a nuestra institución, así como los requisitos del Sistema de Gestión de la Calidad.

Presentación del Programa.

El objetivo del programa es formar profesionales competentes para dirigir, gestionar estratégica y funcionalmente una organización, entendiendo apropiadamente la dinámica del mercado y de su entorno; con el fin de optimizar los recursos de una empresa; de igual manera, desarrollar modelos de negocio que terminen en emprendimientos capaces de responder las necesidades de la sociedad y del bienestar común con un alto espíritu emprendedor.

La Maestría se desarrollará bajo una pedagogía centrada en el aprendizaje significativo, colaborativo y productivo; a través de metodologías como: el estudio de casos, aprendizaje basado en problemas y el aprendizaje basado en proyectos. El programa está conformado por dos Diplomados: Diplomado en Dirección Estratégica, Diplomado en Administración Financiera, Diplomado en Valuación Financiera.

La presente maestría tiene características internacionales, tanto por su estructura, contenido, carga horaria, como por el nivel de los profesionales que imparten los cursos, está actualizada con las últimas herramientas y tendencias del mercado, tiene un alto espíritu emprendedor, titulaciones intermedias y una modalidad adaptada a las necesidades de los actuales profesionales que tienen que compatibilizar su actividad laboral con su desarrollo profesional. Por todo ello, se constituye en uno de los mejores programas que permitirá a los participantes darles mejores oportunidades de crecimiento y superación personal y profesional.

Ventajas de la Maestría.

PROGRAMA DE GRADUACIÓN

Dentro de la Maestría se ofrece una metodología que garantiza de forma eficiente la titulación del estudiante a través de su coordinador de programa y equipos de Docentes Tutores.

TITULACIÓN INTERMEDIA Y 3 TÍTULOS RECIBIDOS

Gracias al diseño del programa, se puede obtener dos títulos intermedios de Diplomado y uno general de la Maestría.

- Master en Marketing Digital y Business Intelligence.
- Diplomado en Big Data.
- Diplomado en Marketing Digital.

ENFOQUE INTERNACIONAL

Las maestrías en sí, tienen el objetivo a nivel curricular de darles a los estudiantes una visión global e internacional; a través, de sus contenidos, docentes y metodologías. Por otro lado, tiene Clases Espejo y Master Class con docentes internacionales.

Aún más, el Postgrado Utepsa tiene Programas y Alianzas con diferentes universidades para el beneficio de todos sus estudiantes, de tal forma que les permita beneficiarse de cursos y expertos de una semana de duración, realizando estancias físicas en alguno de estos países para que puedan recibir una capacitación específica en temas empresariales, visita a empresas, puertos y universidades.



MASTER CLASS

La maestría ofrecerá una serie de Master Class impartidas por expertos internacionales, quienes compartirán su experiencia y conocimientos en diversas áreas, estas sesiones exclusivas proporcionarán a los participantes la oportunidad de enriquecer su aprendizaje y adquirir nuevas habilidades que serán fundamentales para su desarrollo profesional.

**MASTER
CLASS**

REVISTA INDEXADA

Utepsa Postgrado, a través de su revista indexada, brinda a los estudiantes la oportunidad de publicar los resultados de sus investigaciones, no solo fomenta la divulgación del conocimiento, sino que también permite a los Postgraduante posicionar sus trabajos en un ámbito académico de relevancia, contribuyendo así al avance de la ciencia y la investigación en su campo.

**UTEPSA
INVESTIGA**
Revista Semestral de Divulgación Científica

FORMACIÓN EN LIDERAZGO

Utepsa Postgrado, a través de su Programa de Liderazgo y Transformación Integral desarrolla múltiples actividades con el fin de mejorar y fortalecer las competencias de Liderazgo de sus estudiantes.



Durante el año se lleva a cabo un marketing de contenidos en sus diferentes redes; por otro lado, se realizan conferencias, webinarios, conversatorios, foros y encuentros con líderes destacados del ámbito regional, nacional e internacional quienes comparten sus diversas experiencias en beneficio de nuestros estudiantes.

CENTRO DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Los estudiantes del Postgrado de Utepsa, pueden beneficiarse de todas las actividades que desarrolla este Centro, como ser: conferencias con expertos mundiales en esta temática, mentorías, encuentro con emprendedores, contacto con financiadores, participación en ferias nacionales e internacionales, entre otros.



COWORK UTEPSA

Es un espacio de innovación abierta destinado a facilitar la interacción, colaboración y cocreación entre la comunidad universitaria y el ecosistema conformado por las empresas, instituciones y la sociedad. Efecto de la innovación abierta, RIA Ventures se incorpora como aliado clave en el Cowork, a la red de colaboradores fomentando el desarrollo de emprendimientos e innovación de impacto. Los pilares sobre los que se fundamenta el CoWork son: Innovación abierta de impacto, Sostenibilidad, Inclusión y Tecnología.

El objetivo del Cowork de UTEPSA Promover la innovación abierta de impacto mediante la interacción, de la comunidad universitaria con empresas instituciones y sociedad, facilitando la colaboración de la red y el ecosistema emprendedor.



SHARK UTEPSA Postgrado

En el marco de la investigación final del plan de negocio (tesis), antes de la defensa interna, se llevará a cabo una validación del modelo de negocio por parte de expertos emprendedores externos con amplia trayectoria, este proceso permitirá a los estudiantes obtener retroalimentación valiosa y mejorar la calidad de sus proyectos, asegurando que estén alineados con las tendencias del mercado y las mejores prácticas del emprendimiento.



PROGRAMA CLUB EMPRENDEDOR

Los modelos de negocio más relevantes serán destacados en las entrevistas del programa de podcast "Club Emprendedor", donde se difundirán historias inspiradoras, experiencias y estrategias de éxito, este espacio busca fomentar el espíritu emprendedor y ofrecer valiosas lecciones a la comunidad de emprendedores.



CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

Todos los estudiantes de Postgrado gozan de descuentos especiales para complementar su formación del conjunto de talleres, cursos y expertos que se desarrollan durante toda la gestión, gracias a la formación complementaria que ofrece su Centro de Formación Continua, el que tiene alianzas con diferentes universidades y empresas con certificaciones internacionales.



CENTRO DE IDIOMAS

A través del Centro de Idiomas de Utepsa, los estudiantes pueden beneficiarse de descuentos especiales para cursar los programas de inglés y portugués. Asimismo, al ser un centro autorizado del CELPEBRAS y TOEFL, los estudiantes pueden acceder a estos servicios.

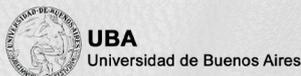


REDES DE APOYO

Somos parte de varias redes internacionales que nos permiten fortalecer nuestros vínculos académicos.



Y de muchas universidades del mundo que nos permite intercambiar docentes multidisciplinares con una amplia experiencia y visión internacional.



RECONOCIMIENTOS



Perfil de ingreso.

El perfil de ingreso para la Maestría en Marketing Digital y Business Intelligence está dirigido a profesionales con licenciatura en áreas como Marketing, Administración, Comunicación, Publicidad, Economía, Ingeniería Industrial o Tecnología, así como a aquellos con experiencia en negocios digitales o análisis de datos.

Se espera que los aspirantes cuenten con conocimientos básicos en estrategias de marketing, digitalización, redes sociales, comercio electrónico y análisis de datos mediante herramientas como Excel o Google Analytics.

Además, deben poseer habilidades analíticas y estratégicas, capacidad de interpretación de datos, resolución de problemas en entornos digitales, creatividad e innovación en estrategias de marketing.

Aunque no es obligatorio, se valora la experiencia previa en áreas de marketing, ventas, análisis de datos o gestión de negocios digitales, así como el manejo de herramientas de automatización de marketing o CRM.

Perfil de egreso.

El Máster en Marketing digital y Business Intelligence, es un profesional con las competencias necesarias para realizar el desempeño en análisis y gestión de datos, creación y desarrollo de modelos analíticos y metodologías ágiles que faciliten el procesamiento de información en las empresas para su dirección, gestión estratégica y funcional de una organización para un nuevo negocio, entendiendo apropiadamente la dinámica del mercado y de su entorno con ayuda de herramientas digitales.

La presente especialidad ha logrado cobrar fuerzas en el entorno empresarial en Bolivia, sin embargo, se observa un retraso en cuanto al conocimiento e inserción de ciertas tendencias del sector tecnológico y empresarial.

Por lo que recién ahora están siendo difundidos a nivel empresarial y educacional, la necesidad de la producción de profesionales especialistas en el área es emergente, es por esta razón que Utepsa planea generar soluciones a través de una oferta académica enfocada en tendencias actuales de formación profesional, por lo tanto, el egresado de esta Maestría, una vez graduado, estará capacitado para desarrollar alguna de las siguientes funciones vinculadas al ámbito empresarial:

- Realizar el mejoramiento de su emprendimiento actual si ya lo tiene.
- Ser especialista en Inteligencia de negocios.
- Desarrollar planes de negocios digitales como experto en Marketing y Big Data.
- Consultor y asesor empresarial.
- Docencia en el campo del Marketing Digital y Business Intelligence.

La Maestría está compuesta por dos Diplomados, que de manera transversal cada Diplomado contribuye a los logros de aprendizaje, expresados de manera genérica entendiéndose que las competencias de egreso están formuladas en función a que el postulante a la Maestría, ha logrado lo esperado, en los procesos cognitivos del saber, en los desempeños de las competencias procedimentales del hacer, y el ser consciente de los valores y actitudes del ser, y la vinculación social de la dimensión del decidir.

Entendiéndose que las Competencias genéricas son aquellas que apuntan a la movilización de recursos personales (conocimientos, habilidades, actitudes) con relación a fines considerados importantes a todo desempeño profesional que son parte del Perfil de Egreso.

Contenido del programa.

DIPLOMADO EN BIG DATA

MÓDULO	ASIGNATURA	CONTENIDO MÍNIMO
1	Introducción al big data, tecnología e innovación	Tecnologías disruptivas, Origen y desafíos del Big-Data, La cuatro V's del Big-Data, Infraestructura del Big-Data, Estrategias del Big-Data, Business Intelligence.
2	Análisis de datos	Introducción a R, Vectores, Visualización, Funciones, Introducción a Phyton for Analytics, Numpy, Pandas, Funciones, Visualización, Desarrollo de Caso - Proyecto.
3	Estadística aplicada	Tipos de variables, Estadística descriptiva (con R y Python), Estadística inferencial (con R y Python), Desarrollo de Caso - Proyecto.
4	Explotación de datos	Text Mining (Python), Extracción de información, Procesamiento de lenguaje natural, Análisis y visualización, Desarrollo de Caso - Proyecto.
5	Machine y deep learning	Machine Learning - casos aplicados, Análisis exploratorio de datos, Tratamiento de valores perdidos y outliers, Balanceo de datos, Aprendizaje supervisado, Aprendizaje no supervisado, Deep Learning, Desarrollo de Caso - Proyecto.
6	Inteligencia de negocios	Inteligencia de Negocios con Power BI, Introducción a la inteligencia de negocios, Obtención de datos, Creación de Informes, Visualización, Power Query, Modelado, Funciones DAX, Cálculos, Despliegue, Desarrollo de Caso - Proyecto.
7	Proyectos de big data y tecnología en la nube	Conceptos de gestión de rendimiento, estrategia e inteligencia empresarial competitiva en el mundo Big Data, Identificación y captura de valor basado en datos, Pasos hacia la implementación de un proyecto de Big Data, Arquitecturas Big Data: Batch Data, Fast Data, Data Governance y Data Security aplicado a Big Data, Big Data Benchmarking, Aplicación de conceptos de Big Data Analytics y aplicaciones estadísticas a diversos aspectos de la toma de decisiones gerenciales, Caso práctico aplicado en tecnología Cloud, Desarrollo de Caso - Proyecto.

DIPLOMADO MARKETING DIGITAL

MÓDULO	ASIGNATURA	CONTENIDO MÍNIMO
1	Ecosistema Digital	Evolución del consumidor, Evolución del internet 1.0, 2.0, 3.0 y el futuro, Oportunidades para negocios, marcas y personas.
2	Marketing 4.0	El marketing y su potencial de cambio: de la innovación al servicio, Evolución del marketing 1.0 al 4.0, Inteligencia de mercados: negocios y competencia.
3	Roadmap y ejecución de estrategia digital	La estrategia digital: componentes y alcances, Benchmarking digital: oportunidades del entorno, Gestión de un proyecto digital: de la estrategia a la implementación, Definición de indicadores para la operación del modelo digital.
4	eCommerce omnicanal	Gestión de eCommerce, Retos de la Omnicanalidad, Incorporación del eCommerce y canales de distribución alternativos en las operaciones.
5	Paid, owned & earned	Ecosistema de herramientas de publicidad digital, Pagado vs. Orgánico, SEO y SEM.
6	Social media marketing	Facebook Business Manager y tipos de ads, Segmentación, intereses y audiencia, Píxeles de conversión y medición de campañas.

7	Search engine marketing	Introducción a Google AdWords, Segmentación, Medición de resultados y conversión.
8	Automatización de procesos de marketing	Introducción al marketing automation, Estrategia de marketing automation, Casos de uso para la automatización del marketing.
9	Big data management	Herramientas para la generación y análisis de datos, Interpretación de datos para la generación de modelos publicitarios.
10	Machine learning y Google prediction con inteligencia artificial	Data mining, Social mining.

Sistema de evaluación.

El docente planifica e implementa actividades de evaluación continua acorde a los resultados de aprendizaje (conocimiento, habilidades, actitudes y valores) que se requieren alcanzar, de acuerdo con los siguientes lineamientos:

- **Evaluación formativa:** Aplicación de casos de estudio, prácticas de laboratorio, análisis basado en problemas, evaluaciones para determinar el nivel de aprovechamiento individual, otros. El aporte del maestrante es fundamental a través de su presencia, ideas, experiencias, opiniones y valoración crítica del material de estudio.
- **Evaluación sumativa:** Desarrollo de proyectos de aplicación / desarrollo / investigación, otros.

Las ponderaciones de la evaluación sumativa cumplen las orientaciones de los reglamentos internos de la Universidad y del Reglamento General de Universidades Privadas vigente, siendo la calificación mínima de aprobación **71 puntos sobre 100.**

Estrategias metodológicas de aprendizaje.

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

Considerando la modalidad de estudio (presencial / semipresencial / virtual) se deben plantear estrategias de aprendizaje que tengan coherencia y permitan alcanzar los resultados de aprendizajes esperados (es decir las competencias).

A continuación, ejemplos de estrategias que pueden ser ajustadas y elegidas según el tipo de programa. Cada estrategia se puede ampliar según el criterio del diseñador del programa.

Las estrategias de aprendizaje serán elegidas por los docentes en función a los resultados de aprendizaje esperados en cada módulo. Dentro del desarrollo del programa académico se consideran las siguientes metodologías:

- **Método de Análisis y Solución de Casos**, que permite guiar a los estudiantes hacia la construcción de su propio aprendizaje, poniendo en práctica los conocimientos, habilidades, actitudes y valores adquiridos para analizar, diagnosticar y proponer soluciones en diferentes ámbitos.
- **Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)**, con enfoque en problemas reales con actividades que aborden problemas auténticos y desafiantes del entorno y que involucren a la comunidad con visión de servicio.
- **Cuestionarios** que promuevan el pensamiento crítico a través de preguntas abiertas y/o que requieran análisis profundo y razonamiento crítico para ser resueltas.
- **Aprendizaje Colaborativo**, con actividades que permitan a los estudiantes trabajar juntos, debatir ideas y compartir diferentes perspectivas para llegar a soluciones. Integrar actividades en las que los estudiantes asuman roles de liderazgo en equipos o proyectos, desarrollando habilidades de comunicación.

- **Actividades de investigación**, que requieran que los estudiantes investiguen y recopilen información por sí mismos de diferentes fuentes.
- **Promover el uso estratégico de la tecnología**, integrándola de manera selectiva para enriquecer las actividades, más allá de solo la búsqueda de información.
- **Debates y/o Foros**, para estimular el análisis, creando situaciones donde los estudiantes deban discutir, analizar y justificar sus opiniones, promoviendo el diálogo y el pensamiento crítico.
- **Desarrollo de proyectos**, que requieran una propuesta de proyectos , desafíos o propuestas emprendedoras basadas en oportunidades identificadas en el entorno. Que desarrolle actividades de planificación, ejecución y control secuencial, como investigaciones a largo plazo o proyectos.
- **Diseño y desarrollo de productos**, fomentando la creatividad, emprendimiento y la innovación
- **Casos o trabajos** que involucren la resolución de conflictos y la conciliación dentro del marco de la cultura de paz.
- **Análisis críticos de lecturas** que permita interpretar y profundizar el contenido estudiado.

RECURSOS DE APRENDIZAJE

Los recursos de aprendizaje utilizados para el presente programa académico son:

- Aulas equipadas
- Programa de videoconferencia
- Plataforma educativa
- Recursos bibliográficos (físicos en la biblioteca de la universidad y digitales a través de la biblioteca virtual E-Libros)
- Conferencias y MasterClass
- Software y simuladores tecnológicos
- Redes y Comunidades Académicas
- Cursos y Programas de Formación Continua
- Tutorías y Mentorías

Docentes.

ROGER LINO VALVERDE

Ingeniero Comercial, Máster en Educación Superior, Máster en Dirección Comercial y Marketing por el Instituto de Empresa – España. Doctor en Ciencias de la Administración. Diez años de experiencia como Consultor y Asesor en Desarrollo Empresarial y Comercial para PyMes en organizaciones nacionales e internacionales. Catorce años de experiencia gerencial en el Sector de la Educación Superior. Experto e investigador en Marketing, Emprendimiento y Liderazgo.

PEDRO CESAR SAAVEDRA ROMERO

Licenciatura en Ingeniería Comercial (UAGRM). Magíster en Dirección de Marketing (Business School). Diplomado en Educación Superior (UTEPSA). Administración de Aulas Virtuales y Ecosistemas Digitales (UTEPSA). VISAL SRL: Ejecutivo Comercial FARMACORP SA: Encargado de Logística, Jefe de Servicios, Jefe de FarmaMovil, Jefe de Productos e Innovación, Gerente de Productos y Precios YANBAL BOLIVIA SA: Director Junior y Senior de Ventas Consultor Independiente en Mkthink.edu: Dirección Estratégica y Marketing para empresas como Blanco y Negro, Cormesa, Adapicruz, entre otras Docente en pregrado en materias del área empresarial (Utepsa) Docente el Postgrado en materias como Marketing Estratégico, Investigación de Mercados y Negociación (Utepsa)

ÁLVARO CORTEZ QUIROGA

Ingeniero Financiero (UAGRM), Magister en Marketing en la Universidad NUR y Diplomado en Educación Superior (UTEPSA). Como amplia experiencia laboral con Category Manager en Farmacias Corporativas FARMACORP SA, como Jefe de Marketing en Grupo Unión, y actualmente como Jefe Nacional de Ventas del Grupo Unión Agronegocios. Experto en Marketing Estratégico, Ecosistemas Digitales Docente en Postgrado en el área empresarial y marketing (Utepsa).

JAIME RAMÍREZ GORENA

Ingeniero Financiero en Universidad NUR, Ingeniero en Sistemas en Universidad NUR, con Maestría en Administración de Empresas (Escuela Europea de Negocios), con Diplomado en Educación Superior (NUR) y Diplomado en Business Intelligence Gerencial (NUR). Como experiencia Laboral en Telecel – Tigo como Indirect Sales Financial Analyst y Financial Analyst BI y actualmente como Gerente de Sistemas y TI en Industrias Venado. Experto en Data Analytics, Big Data, Power BI. Docente en Pre y Postgrado en Universidad NUR Docente en Postgrado en UTEPSA

ERICK VALVERDE OLIVA

Ingeniería en Sistemas: Universidad Católica. Diplomado en Educación Superior: Udabol. Experto en Gestión de Proyectos – UDI. Diplomado en liderazgo – UDI. Maestría en Business Administration MBA. Líder estratégico con una visión de negocio enfocada en la generación de valor a través de la tecnología. Con más de 20 años de experiencia, ha implementado múltiples soluciones digitales en diversas industrias, demostrando una fuerte orientación a resultados, adaptación a los cambios y habilidades en la resolución de conflictos. Experiencia como Director de Tecnología en varias empresas, incluyendo Vaka SA, Yaigo Delivery y Grupo GEO. En estos roles, ha liderado la implementación de plataformas web y móviles, sistemas de inteligencia de negocio y ERP, así como la expansión de negocios a nivel internacional.

Además de su experiencia profesional, cuenta con una sólida formación académica, incluyendo un MBA de la Escuela Europea de Negocios y diversas certificaciones en liderazgo, gestión de proyectos y metodologías ágiles. Docente en Postgrado en UTEPSA

ARACELY MÉNDEZ CARREÑO

Ingeniera Financiera. Máster en Administración de Empresas. Especialidad en Educación Superior. Experiencia de 10 años en el sector empresarial y educación superior. Actualmente Jefe de Carrera de Ingeniería Financiera y Coordinadora Académica de Postgrado. Docente universitaria en pre y postgrado UTEPSA

CLAUDIA OROZA LOPEZ

Licenciada en Comunicación Social, Postgrado en Dirección y Gestión Educativa, en Tecnología Educativa, en Educación Superior; y Magister en Dirección en Educación Superior. Responsable de Comunicación del Colegio Internacional La Sierra. Docente de pregrado y postgrado. Tutor y Tribunal de Trabajo Final de Grado en Educación Superior y Comunicación.

JAVIER GIL ANTELO

Administrador de Empresas, Magister en Finanzas y Dirección de Empresas, Magister en Big Data, Diplomado en Investigación Doctoral. Sólida Experiencia en las áreas de Dirección, Finanzas, Logística, Procesos de Negocio, Control de Gestión y Analítica de Datos, Data Mining, Analytics. Director Ejecutivo de GSI Bolivia (Unidad de Negocio de CAINCO). Ex Rector del Politécnico UPSA – CAINCO. Diecisiete años de Experiencia en Educación Superior en el área financiera y big data.

CARLOS FRANCISCO SANTANDER CASTAÑEDA

Magister en Comunicación Corporativa (Univ. Fermín Toro). Con Doctorado en Gerencia Avanzada, y Postgrados en Marketing estratégico, Diplomado en Componente docente y Diplomado en Trainer Practitioner en Neurolingüística. Experiencia en el ámbito empresarial en gerencia, comunicación y desarrollo Docente Universitario en universidades: Fermín Toro, Universidad Cristiana de Bolivia, UAGRM Postgrado. Experto en liderazgo, Gerencia Avanzada e Investigación

IRALA LIMÓN ABRAHÁN

Maestría en Finanzas Corporativas de la Universidad Autónoma Gabriel René Moreno (UAGRM), donde obtuvo la distinción de mejor tesis y fue incorporado como DTFG. Educación Superior de la misma universidad Business Intelligence de la Universidad Privada de Bolivia (UPB). Profesional altamente capacitado, con una sólida formación académica Su trayectoria académica refleja un compromiso con la excelencia y un enfoque multidisciplinario que abarca tanto las finanzas como la gestión educativa. Experto en Planificación y Proyectos en la industria financiera, y docente en Postgrado de la Universidad Católica de Bolivia UCB, UTEPSA y UAGRM Business School

COORDINADOR DEL PROGRAMA

PEDRO CESAR SAAVEDRA ROMERO

Licenciatura en Ingeniería Comercial (UAGRM). Magíster en Dirección de Marketing (Business School). Diplomado en Educación Superior (UTEPSA). Administración de Aulas Virtuales y Ecosistemas Digitales (UTEPSA). VISAL SRL: Ejecutivo Comercial FARMACORP SA: Encargado de Logística, Jefe de Servicios, Jefe de FarmaMovil, Jefe de Productos e Innovación, Gerente de Productos y Precios YANBAL BOLIVIA SA: Director Junior y Senior de Ventas Consultor Independiente en Mkthink.edu: Dirección Estratégica y Marketing para empresas como Blanco y Negro, Cormesa, Adapicruz, entre otras. UTEPSA: Como responsable del Observatorio de Mercados Económicos y Opinión, y como Jefe de Carrera en Marketing y Publicidad y Coordinador de programas de Postgrado. Docente en pregrado en materias del

área empresarial (Utepsa). Docente el Postgrado en materias como Marketing Estratégico, Investigación de Mercados y Negociación (Utepsa). Tutor y Tribunal en Proyectos de Grado en Pregrado y Postgrado en diferentes instituciones en la región.



Campus presencial.

La Universidad ha tenido un firme crecimiento desde que inició sus actividades en 1995 y sus puntos de inflexión la han transformado cada vez en una sobresaliente institución. Actualmente, goza de un Campus Universitario que ha revolucionado en su diseño arquitectónico único y original, con amplias aulas equipadas tecnológicamente, áreas de esparcimiento, áreas deportivas, coliseo cerrado, parqueos, enfermería, patio de comida y otros beneficios.



El Campus se encuentra ubicado en la zona empresarial más dinámico, moderno y pujante de la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. **Av. Noel Kempff Mercado No. 715, 3er. anillo interno entre Av. Busch y Av. San Martín.** Es una inédita edificación, que inclusive en la actualidad luce como parte de las muestras turísticas de los gobiernos municipales y departamental de Santa Cruz, Bolivia.

Centro Tecnológico Educativo - CTE Postgrado online

Dentro la estructura de la Universidad, se encuentra el:



Área que asegura la actualización, innovación, investigación en la educación y el uso correcto de las TIC.

A través del CTE, se administra **"Postgrado Online"**, que esta conformado por una plataforma virtual, un LMS de aprendizaje diseñada para proporcionarle a educadores, administradores y estudiantes un sistema integrado único, robusto y seguro para crear ambientes virtuales de aprendizaje personalizado.

Modalidad, duración, horarios y asistencias.

Modalidad:

- Semipresencial.

Duración:

- 14 Meses (12 meses de clases y 2 meses de desarrollo de la Tesis Final)

Días y Horarios sincrónicos:

- Lunes, miércoles y viernes de 19:00 a 22:20.

Para graduarse satisfactoriamente del programa, es necesario:

- Asistencia del 75% a los encuentros programados de cada módulo (si el programa fuera virtual, la asistencia debe ser de mínimamente el 85% con cámara encendida).
- Aprobación de los casos finales o proyectos de cada módulo.
- Desarrollo y aprobación de la Tesis de Grado.

Inversión, beneficios económicos y modalidades de pago.

Inversión del Programa:

Bs. 24.900.-

(No incluye costos de Defensa de Grado)

Descuentos:

Pago al contado del **25%**.

Plan 20% graduado de Utepsa y otros descuentos según convenio.

Plan 50% graduado de excelencia de Utepsa.

Formas de Pago:

Plan de pago de 14 cuotas.

BANCO NACIONAL DE BOLIVIA - BNB

Número de Cuenta:

2000092358 M/N

Para pagos internacionales contamos con el servicio de una empresa especializada para cobros internacionales.

Financiamiento:

Contamos con el Financiamiento de CIDEP y del Banco Económico.

Requisitos de inscripción.

LOS REQUISITOS NECESARIOS SON :

- 2 Certificados de nacimiento original.
- 2 Fotocopias del carnet de identidad.
- 2 Fotocopias legalizadas del Título en Provisión Nacional.
- 2 Fotocopias legalizadas del Título Académico.
- 6 fotografías (3x4) en fondo rojo.

Contactos.



69200356/ 69200357/ 69200358



marketing.postgrado@utepsa.edu



www.utepsa.edu



UTEPSA
— **POSTGRADO**

*“Formamos líderes
integrales para transformar
positivamente una sociedad
más consciente y sostenible”*

Av. Noel Kempff Mercado N°715
3er. Anillo Interno entre Av. Busch y Av. San Martín
Santa Cruz - Bolivia