



Diplomatura en **Costos y Gestión**

2025 - 2026

Diplomatura en Costos y Gestión



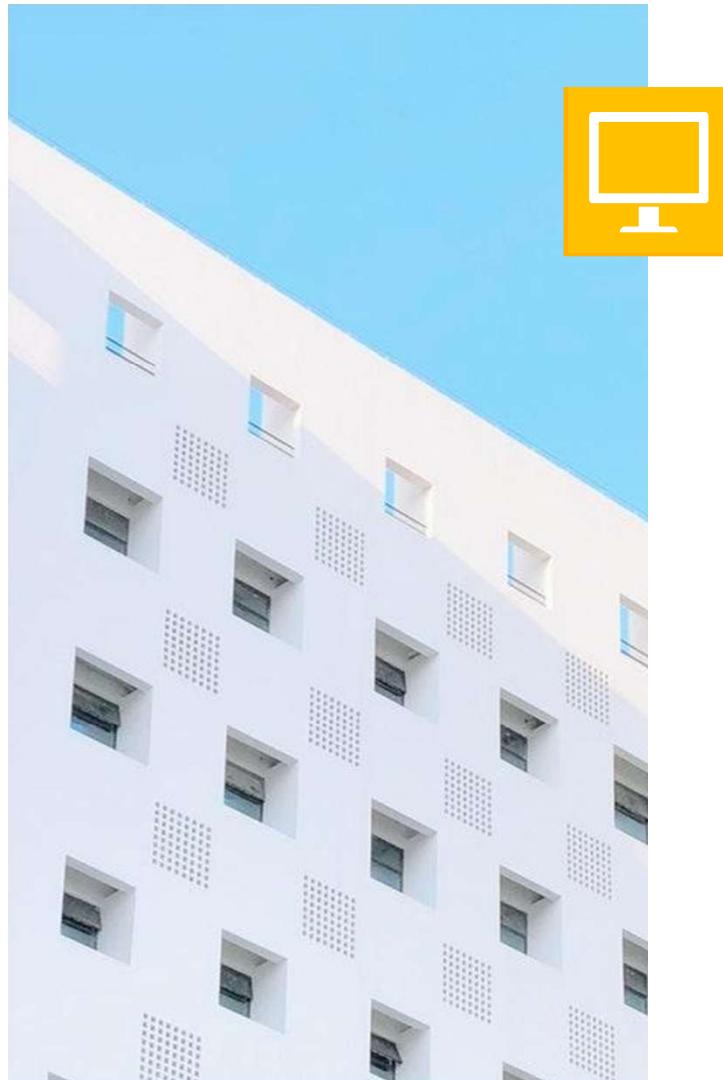
- La **Diplomatura en Costos y Gestión** está diseñada para profesionales y para todos aquellos que, no siendo profesionales, se desempeñen en posiciones que necesitan desarrollar una comprensión profunda y aplicada del sistema de costos como herramienta para la gestión eficiente de las organizaciones.
- Su formato **modular** permite cursar el programa completo o seleccionar únicamente aquellos módulos de interés. En **2025** se dictarán los **Módulos I y II**, mientras que los Módulos III a VI se ofrecerán en 2026.



A QUIEN ESTÁ DIRIGIDO



- Responsables de áreas contables, financieras y operativas
- Profesionales independientes
- Docentes y graduados de Ciencias Económicas
- Mandos medios y gerenciales con interés en la gestión por costos



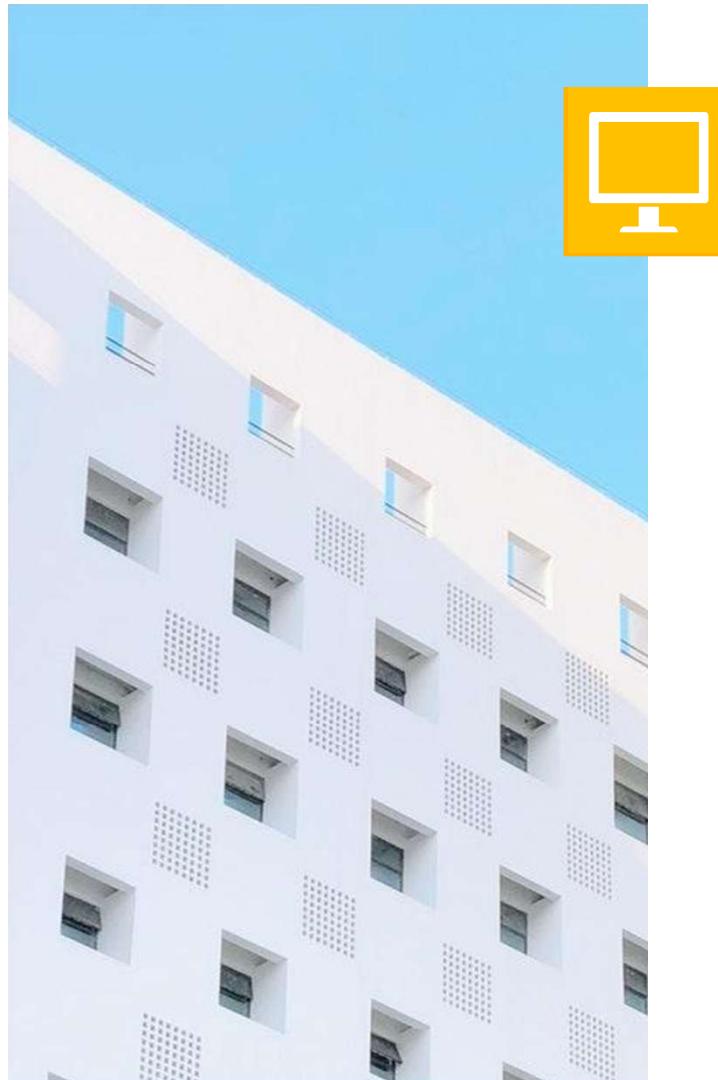
MODALIDAD

- On line sincrónico. En todos los módulos se dictarán dos clases presenciales híbridas
- Los materiales teóricos y prácticos estarán a disposición en el aula virtual del campus UMSA



FRECUENCIA

- Lunes de 17 a 22 hs.



- FECHA DE INICIO Módulo 1**
 - 15 de septiembre de 2025
- FECHA DE INICIO Módulo 2**
 - 27 de octubre de 2025
- CERTIFICADO**
 - Se otorgará Certificado UMSA a aquellos participantes que cumplan con el 70% de asistencia a cada módulo y Diploma a aquellos que participen en los 6 módulos

ESTRUCTURA DE LA DIPLOMATURA



Módulo	Nombre	Horas	Mes y año
1	Conceptos básicos de sistemas de costos	30	Septiembre 2025
2	Costos para toma de decisiones	30	Octubre 2025
3	Gestión de costos comerciales	20	2026
4	Control de gestión basado en presupuestos	30	2026
5	Control de gestión basado en indicadores	20	2026
6	Nuevos modelos de gestión y uso de herramientas digitales	20	2026

150

CRONOGRAMA 2025 - Módulos 1 y 2



Fecha	Horario	Clase	Módulo	Modalidad
15 sept. 2025	17 a 22	1	Módulo 1	Virtual sincrónica
22 sept. 2025	17 a 22	2	Módulo 1	Virtual sincrónica
29 sept. 2025	17 a 22	3	Módulo 1	Presencial híbrida
6 oct. 2025	17 a 22	4	Módulo 1	Virtual sincrónica
13 oct. 2025	17 a 22	5	Módulo 1	Virtual sincrónica
20 oct. 2025	17 a 22	6	Módulo 1	Presencial híbrida
27 oct. 2025	17 a 22	1	Módulo 2	Virtual sincrónica
3 nov. 2025	17 a 22	2	Módulo 2	Virtual sincrónica
10 nov. 2025	17 a 22	3	Módulo 2	Presencial híbrida
17 nov. 2025	17 a 22	4	Módulo 2	Virtual sincrónica
24 nov. 2025	17 a 22	5	Módulo 2	Virtual sincrónica
1 dic. 2025	17 a 22	6	Módulo 2	Presencial híbrida



CONTENIDOS



MÓDULO 1: Conceptos básicos de sistemas de costos



- Identificación y relevamiento de los circuitos y de los procesos de producción y servucción.
- Identificación de los recursos afectados a los procesos de transformación y distribución.
- Identificación de los productos finales y de sus estados intermedios verificables.
- Teoría General del Costo como marco conceptual orgánico.
- Métodos de acumulación de costos. Sistemas de costos.
- Departamentalización y sectorización de los ciclos de producción y distribución.
- Unidades de apropiación de costos y puntos de decisión gerencial y operativa basadas en información de costos.

MÓDULO 2: Costos para toma de decisiones



- Identificación de los costos según su comportamiento ante los volúmenes de producción y comercialización.
- La evolución escalar de los costos fijos de operación y de capacidad. Costos fijos erogables y no erogables.
- El Modelo de análisis marginal. Asignación de costos variables y determinación de la contribución marginal unitaria para tomar decisiones.
- Información por líneas de productos/servicios. Medición de la rentabilidad y el retorno sobre el capital invertido.
- Punto de equilibrio económico y el análisis de sensibilidad ante la progresión y regresión de los costos variables. La elasticidad precio de la demanda.
- Decisiones basadas en el análisis marginal: tercerización de procesos, incorporación/discontinuación de líneas de productos, optimización de la mezcla óptima de producción y comercialización.
- Información "ex ante" para la planificación y el control de la gestión proyectada de los negocios. Medición económica del riesgo empresario y el costo de oportunidad. Métodos para realizar pronósticos y estimaciones.



MÓDULO 3: Gestión y análisis de los costos comerciales y administrativos



- Identificación de las funciones y procesos del sector comercial basados en las 7P del Marketing.
- Identificación de las funciones y procesos de las áreas de servicios administrativos internos.
- Identificación de los recursos necesarios y su aplicación a las actividades del área comercial y del área de servicios internos: Aplicación del método ABC para la asignación de costos. Optimización de actividades basada en el ABM.
- Generación de valor a partir de las actividades y el control de los desvíos.
- Costos de logística y distribución.
- Costos de atención al cliente y su impacto en la función comercial.
- El Marketing relacional y la demanda de recursos para accionar sobre el mercado.
- La información de costos para la gestión de precios.



MÓDULO 4: Control de gestión basado en presupuestos



- Bases para la implementación del circuito presupuestario.
- Etapas del proceso presupuestario. Formas y métodos de proyección económica y financiera.
- Los planes de compras e inversión. Las definiciones políticas que requieren.
- Evaluación de los resultados proyectados.
- Inmovilización de activos en el tiempo: gestión del capital de trabajo proyectado.
- Análisis de solvencia, endeudamiento, liquidez y rentabilidad del Balance proyectado.
- La necesidad del control presupuestario: el impacto del control "ex-ante" y las consecuencias del control "ex-post". Análisis de los desvíos resultantes.



MÓDULO 5: Control de gestión basado en indicadores



- La utilidad de los indicadores agregados e indicadores únicos.
- Análisis crítico de los indicadores de rentabilidad. Alternativas para su exposición.
- Determinación y articulación de indicadores operativos y gerenciales. Formas de exposición.
- La preparación de tableros de control operativos y tableros de comando gerencial.
- Diferencias con los KPI (Key Performance Indicators) y con los OKR (Objectives and Key Results). Bases de datos para su determinación recurrente.
- El agregado de valor de la inteligencia de datos (Data Analytics y Data Science).
- El seguimiento y análisis de la productividad, la eficiencia y la calidad en los procesos.
- Formas de articulación de los indicadores gerenciales con los indicadores directivos: Indicadores de recursos, de procesos y de resultados.



MÓDULO 6: Nuevos modelos de gestión y uso de herramientas digitales



- Gestión del valor. Modelización de negocios con CANVAS.
- Proyección del CANVAS "AS IS" al CANVAS "TO BE": deconstrucción de los modelos de negocios y análisis de las fugas de valor en el proceso.
- Modelos de negocios: el Factor de Liviandad (FALINE) y el Índice de Disrupción Endocrina (IDE).
- Análisis de matrices de decisión basado en el FALINE y el IDE.
- El impacto de la inteligencia artificial generativa en los modelos de negocios.
- La convivencia y complementariedad de los modelos de gestión en los negocios "explore" y en los negocios "exploit": la herramienta EEC (Explore-Exploit-Continuum)
- La dinámica en la generación de información y el procesamiento selectivo de datos.
- Alternativas digitales para dinamizar los modelos de negocios y su gestión.



DIRECTORES DEL DIPLOMA

Cr. Victorio Di Stéfano

Contador Público Nacional y Licenciado en Administración de Empresas (UBA). Posgraduado en docencia universitaria (UBA). Es Presidente de IAPUCO (Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos). Es Socio del Estudio Di Stefano, Añon y Asoc. Es Profesor de UBA y UTN. Fue Profesor de ESEADE, UCA, USAL, UCES

Dr. Julio Marchione

Doctor en Administración, MBA y Contador Público (UCA). Gerente General de ARPILAR EVENTOS y MADERO CATERING. Co-desarrollador de la franquicia WYNDHAM HOTELS en Argentina. Fue presidente del IAPUCO y es actualmente el coordinador de la Comisión Técnica y Director de la Escuela de Negocios. Fue presidente de la Comisión de Estudios de Costos del CPCECABA. Profesor titular en UdeSA (Argentina) y UDELAR (Uruguay). Fue docente en carreras de posgrado dictados en ITBA, UADE, ESEADE, UMSA, UTN, UCA y en universidades nacionales de la Argentina (UNL, UNR, UNS, UNLP, UNLZ)