



UNIVERSIDAD
DE PIURA

Programa
Especializado para

DUEÑOS DE NEGOCIOS

Piura 2026



CONTÁCTENOS

OFICINA DE POSGRADO EMPRESAS

939-132-638

posgrado.empresas@udep.edu.pe

**POSGRADOS &
FORMACIÓN CONTINUA**

UNIVERSIDAD DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales



UNIVERSIDAD
DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales



Mejores personas, mejores profesionales.



La Universidad de Piura busca formar personas con excelencia profesional, abiertas a las necesidades de los demás, con criterio y personalidad, capaces de una vida lograda y de mejorar la sociedad. Fundamenta su trabajo en cuatro ejes principales: docencia, formación integral, investigación y responsabilidad social.





Programa
Especializado para
**DUEÑOS DE
NEGOCIOS**
Piura 2026

Presentación

Este programa ha sido creado para apoyar al dueño de negocio que quiere **ordenarse, entender mejor su empresa y tomar decisiones con seguridad**. Aquí aprenderá lo realmente útil: cómo definir el rumbo de su negocio, cómo leer sus números sin complicarse, cómo fijar precios, cómo controlar su caja, cómo organizar inventarios y cómo vender más, tanto en el mundo físico como en redes sociales. Todo con un enfoque 100% práctico y aplicado.

Durante cada sesión, el participante trabaja con casos reales de negocio. Así, cada herramienta, modelo o ejercicio tiene un impacto directo e inmediato en su empresa. El objetivo es uno solo: que el participante termine el programa **con un negocio mejor gestionado, más rentable y con un plan claro para crecer de forma sostenible**.

Participantes

El programa está dirigido a dueños de negocio, emprendedores con empresa en marcha y gestores de pequeñas y medianas empresas que necesitan ordenar su negocio, entender mejor sus números y tomar decisiones más seguras. Está pensado para personas que aprenden haciendo, que manejan varios frentes a la vez y que buscan herramientas simples y prácticas para mejorar ventas, controlar costos, organizar su operación y hacer crecer su empresa sin complicarse con teoría innecesaria.

Objetivos

Objetivo general:

Ayudar al dueño de negocio a ordenar su empresa, entender mejor sus números y tomar decisiones más seguras, dándole herramientas prácticas para mejorar sus ventas, controlar su caja, manejar sus costos, organizar a su equipo y hacer crecer su negocio de manera sostenible.

Objetivos específicos:

Al finalizar el programa, el participante será capaz de:

- Entender mejor su negocio y ver con claridad qué funciona y qué necesita mejorar.
- Definir el rumbo del negocio y cómo diferenciarse de la competencia.
- Manejar mejor a su equipo, comunicarse mejor y delegar con más confianza.
- Leer sus números básicos (ingresos, gastos, resultados) sin depender de otros.
- Conocer sus costos y márgenes, y saber qué productos o servicios realmente dejan ganancia.
- Controlar su caja, anticipar faltas de dinero y planificar mejor sus pagos y cobros.
- Vender más, entendiendo mejor a sus clientes y creando una propuesta de valor más clara.
- Usar redes sociales para atraer clientes, con herramientas fáciles y prácticas.
- Ordenar sus operaciones e inventarios, evitando pérdidas y desorden.
- Evaluar si una inversión vale la pena, antes de comprar máquinas o equipos.
- Aplicar mejoras rápidas que hagan más eficiente su negocio y lo ayuden a crecer.

DOCENTES DE ALTA EXPERIENCIA ACADÉMICA Y LABORAL EN **LA DIRECCIÓN EMPRESARIAL, GENERACIÓN DE ESTRATEGIA Y GESTIÓN FINANCIERA**



MGTR. JOSÉ ANTONIO ARÁMBULO

Máster en Gobierno y Cultura de Organizaciones por la Universidad de Navarra y Máster en Administración de Empresas por la Universidad de Piura. Actualmente cursa un doctorado en la Universidad de Navarra. Ha realizado cursos internacionales recientes, como Corporate Strategy (UCL) y Design-Led Strategy (University of Sydney). Es profesor asociado en la Universidad de Piura, con más de 10 años de experiencia enseñando Estrategia y Costos en programas de pregrado y posgrado. Fue director del Programa de Administración de Empresas y encargado de las actividades de extensión de la Facultad de Empresas. Tiene experiencia corporativa en empresas de diversos sectores, además de ser copropietario de una empresa agroexportadora.



MGTR. CARLOS RODRICH

Miembro del Consejo Consultivo del Babson Collaborative y también profesor de Innovación y Emprendimiento en la Universidad de Piura (UDEP). También fue director adjunto en Innóvate Perú, la principal agencia de innovación en el Perú. Previamente, trabajó como director de Hub UDEP, la primera incubadora de negocios lanzada en el norte del Perú. Cuenta con 16 años de experiencia en liderar cadenas de suministros y experiencia en liderar diversas áreas de logística, entre los sectores que destacan los de: comercio electrónico, automotriz, startups, bebidas, textil y farmacéutico.



MGTR. YULLIANA LLAUCE

Máster en Dirección de Empresas por el PAD Escuela de Alta Dirección y Contadora Pública por la Universidad de Piura CCA Certificate por el Global Chartered Controller Institute Directora del Programa de Contabilidad y Auditoría en Universidad de Piura y docente del área académica de Contabilidad para cursos de Pregrado y Programas de Especialización Ha trabajado en el área contable en empresas de hidrocarburos, en área de auditoría financiera y brinda asesoría a empresas en temas relacionados a costos y control de gestión.

DOCENTES DE ALTA EXPERIENCIA ACADÉMICA Y LABORAL EN **LA DIRECCIÓN EMPRESARIAL, GENERACIÓN DE ESTRATEGIA Y GESTIÓN FINANCIERA**



MGTR. RAFAEL VALERA

Máster en Administración de Empresas, concentración en Contabilidad y Finanzas en la Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN). Cursos de Finanzas, Instituto de Estudios Superiores de la Empresa - IESE, Barcelona – España. Consultor, capacitador y asesor de empresas públicas y privadas. Miembro del Centro de Asesoría Microempresarial (CAM), vicedecano de la facultad de CC. EE. y EE. y profesor de Finanzas en las distintas maestrías que se dictan en la Universidad de Piura. Autor de las siguientes publicaciones: ocho ediciones del libro Matemática Financiera, primera edición del libro Finanzas Operativas, y cuatro versiones del Software Herramientas Financieras.



DR. FERNANDO BARRANZUELA

Doctor por Henley Business School, Reino Unido, máster en Research por London School of Economics, Reino Unido, y máster MBA en Escuela de Dirección (PAD) de la Universidad de Piura. Con más de 20 años de experiencia como docente universitario del área de Marketing e Investigación de mercado y 15 años de experiencia en gestión educativa, asumiendo los cargos de decano, vicedecano de Posgrado, director de Posgrado y Extensión, y director del Programa Académico de Administración de Empresas. Actualmente es jefe del Área de Marketing en la Universidad de Piura



MGTR. MARLON ALVIA

Máster en Dirección y Gestión Empresarial por la Universidad de Piura. Contador Público Colegiado Certificado. Más de 15 años brindando servicios de Outsourcing contable a micro, pequeñas y medianas empresas. Experiencia comprobada en implementación y aplicación de NIIF para Pymes. Especialización: En NIIF plenas y tributación por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y NIIF pymes por el Colegio de Contadores Públicos de Ica. Colaborador docente en el Programa de Contabilidad y Auditoría de la Universidad de Piura.

DOCENTES DE ALTA EXPERIENCIA ACADÉMICA Y LABORAL EN **LA DIRECCIÓN EMPRESARIAL, GENERACIÓN DE ESTRATEGIA Y GESTIÓN FINANCIERA**



MGTR. MARÍA JESÚS FARFÁN

Máster en Ciencias Contables y Financieras con especialidad en Tributación por la Universidad Nacional de Piura. Contadora Pública por la Universidad de Piura. Ha pertenecido al Staff de Auditores de KPMG Perú. Directora de estudios y profesora en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura, especializada en Normas Internacionales de Información Financiera e impuestos empresariales. Asesora y consultora de empresas y personas naturales y capacitadora en el Centro de Asesoría Microempresarial de la Universidad de Piura (CAM).



MGTR. MATEO LONDOÑO

Estudiante de doctorado en Comunicación en la Universidad de La Sabana (Colombia). Máster en Comunicación Estratégica por la Universidad Rovira i Virgili (España). Licenciado en Comunicación por la Universidad de Piura. Su campo de docencia e investigación están orientados al branding corporativo, la comunicación institucional y la comunicación estratégica. Actualmente dedica sus estudios a la comunicación en salud y el bienestar en el entorno digital



MGTR. MARTHA CASAS

Economista con máster en Gobierno de las Organizaciones por el PAD – Escuela de Dirección y máster en Educación con mención en Psicopedagogía por la Universidad de Piura, con formación complementaria en finanzas y actualización docente en el Banco Central de Reserva del Perú. Actualmente se desempeña como Directora del Programa Académico de Administración de Empresas y como profesora del Departamento de Gobierno de la Empresa en la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Investiga temas de inclusión social, participación de mujeres en sectores económicos, dificultades de aprendizaje y comportamiento humano en las organizaciones. Autora de las siguientes publicaciones: dos capítulos en el libro Educar para la paz, relacionados con factores que inciden en el aprendizaje universitario y liderazgo humano.

DOCENTES DE ALTA EXPERIENCIA ACADÉMICA Y LABORAL EN **LA DIRECCIÓN EMPRESARIAL, GENERACIÓN DE ESTRATEGIA Y GESTIÓN FINANCIERA**



MGTR. JUAN QUINDE

Máster en Administración de Empresas por ESAN. Ingeniero Industrial y de Sistemas por la UDEP. CEO de la startup Bit24, ganadora del concurso nacional ProInnovate-Perú. Especialista en gestión de proyectos estratégicos con certificaciones PMP, Scrum y OKR. Ha sido gerente de operaciones y logística en Falabella para la región norte del Perú. Actualmente es docente de posgrado en la UDEP, donde dicta cursos de innovación, emprendimiento, metodologías ágiles y data storytelling. Cuenta con estudios en estrategia de management por MIT, así como formación internacional en Corea del Sur en startup. Es autor de publicaciones sobre business intelligence aplicadas al canal tradicional minorista.



DR. ÁLVARO TRESIERRA

Doctor en Economía y Dirección y Administración de Empresas. Exdecano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura. Máster en Finanzas de Empresa en la Universidad Complutense de Madrid, España. Máster en Dirección de Empresas en PAD – Escuela de Dirección de la Universidad de Piura. Consultor y asesor de empresas. Autor de artículos científicos sobre Finanzas Corporativas, publicados en revistas indexadas de la especialidad y coautor del Libro “Finanzas Operativas” Primera Edición.



PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1

Diseña el Rumbo de tu Negocio: Estrategia y Ventaja Competitiva (12 horas): En este módulo, el participante aprenderá a mirar su negocio “desde arriba”, entendiendo con claridad qué rumbo debe tomar, cómo diferenciarse de su competencia y dónde están realmente sus oportunidades de crecimiento. Se trabajan herramientas sencillas para analizar el entorno, conocer mejor al cliente y ordenar las ideas del dueño sobre qué tipo de negocio quiere construir.

Al finalizar el módulo, cada participante tendrá una visión más clara de qué estrategia le conviene, qué lo hace diferente, y cómo puede fortalecer su posición en el mercado para crecer con mejores resultados.

MÓDULO 2

Liderazgo del Dueño: Cómo Construir Equipos que Funcionan (6 horas): Este módulo ayuda al dueño a entender mejor a las personas con las que trabaja y su propio rol dentro de la empresa. Se explica, con ejemplos simples, cómo funcionan los equipos, por qué a veces hay conflictos, y qué puede hacer el dueño para comunicarse mejor, delegar sin miedo y lograr que todos tiren para el mismo lado.

El objetivo es que el participante mejore su liderazgo y logre un ambiente de trabajo más ordenado, productivo y sano.

MÓDULO 3

Los números del dueño: Aprende a leer tu negocio (21 horas): Este módulo enseña al dueño a leer sus números sin complicarse. Se trabaja lo esencial: entender qué dicen los estados financieros, cómo identificar problemas, cómo controlar el dinero que entra y sale, y cuáles son los costos que realmente importan.

La metodología del Programa está basada, fundamentalmente, en el dictado de conferencias-coloquio, el uso del método del caso y trabajos en equipo.

El Programa tiene una duración de 78 horas cronológicas, equivalentes a 104 horas lectivas



PLAN DE ESTUDIOS

Es un módulo totalmente práctico, enfocado en que el dueño tome mejores decisiones sin depender completamente de su contador. Aprenderá sobre los regímenes MYPES, aspectos societarios básicos, IR e IGV y entre otros temas tributarios.

MÓDULO 4

Finanzas del Dueño: Controla tu Caja, Controla tu Negocio (9 horas): En este módulo el participante aprende a manejar su caja, entender su flujo de dinero, evitar quedarse sin liquidez y planificar mejor sus pagos y cobros. Se usa lenguaje simple para explicar lo que realmente importa: cómo manejar el día a día financiero de una MYPE y cómo anticiparse a los problemas antes de que sea tarde.

MÓDULO 5

Vende Más: Marketing Estratégico para Negocios Reales (12 horas): El dueño aprende cómo atraer más clientes, cómo comunicar mejor su propuesta de valor y cómo diferenciarse de la competencia. Es un módulo práctico: se enseña marketing sin tecnicismos, con ejemplos reales y ejercicios aplicados a cada negocio. También se incorpora el marketing digital básico para que el empresario entienda cómo funcionan las redes sociales como canal de venta.

MÓDULO 6

Operaciones que Funcionan: Control, Inventarios y Productividad (6 horas): Este módulo enseña al dueño a ordenar “la parte interna” de su negocio: cómo controlar inventarios, cómo evitar pérdidas por desorden, cómo mejorar la productividad y cómo diseñar procesos rápidos que todos puedan seguir. El enfoque es práctico, con herramientas fáciles de aplicar.

La metodología del Programa está basada, fundamentalmente, en el dictado de conferencias-coloquio, el uso del método del caso y trabajos en equipo.

El Programa tiene una duración de 78 horas cronológicas, equivalentes a 104 horas lectivas



PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 7

Evalúa Maquinarias y Equipos con Números Simples (6 horas):

Aquí el dueño aprende a saber si una máquina, equipo o inversión vale la pena antes de gastar dinero. Todo se explica con números de una manera básica, sin tecnicismos financieros. El objetivo es que el participante pueda decidir con seguridad y evitar compras innecesarias o riesgosas.

MÓDULO 8

Mejora Tu Negocio con Ideas Simples que Funcionan (6 horas):

Este módulo impulsa la creatividad del empresario, enseñándole a encontrar oportunidades de mejora en su propio negocio sin necesidad de grandes inversiones. Se trabaja con métodos prácticos para innovar, rediseñar el negocio, mejorar la experiencia del cliente y generar cambios de impacto.

La metodología del Programa está basada, fundamentalmente, en el dictado de conferencias-coloquio, el uso del método del caso y trabajos en equipo.

El Programa tiene una duración de 78 horas cronológicas, equivalentes a 104 horas lectivas

CERTIFICACIÓN



- **Certificado por aprobación:** Se entregará a los participantes que hayan aprobado el programa con una nota mínima de doce (12) y que cumplan con más del 70% de asistencia a clases.
- **Certificado de participación:** Se otorgará a los participantes que no aprueben el programa, pero que cuenten con más del 70% de asistencia a clases.
- Solo se emitirá un certificado, correspondiente a los resultados obtenidos por el alumno. El certificado no indica nota final obtenida.

TODOS LOS CERTIFICADOS SERÁN EMITIDOS DE MANERA VIRTUAL.

Programa Especializado para DUEÑOS DE NEGOCIOS Piura 2026

DÍA	FECHA	MÓDULO	MODALIDAD	HORAS
viernes	27-Mar	1. Diseña el Rumbo de tu Negocio: Estrategia y Ventaja Competitiva	Presencial	3
sábado	28-Mar	1. Diseña el Rumbo de tu Negocio: Estrategia y Ventaja Competitiva	Presencial	3
viernes	3-Abr	Feriado por Semana Santa		
sábado	4-Abr			
viernes	10-Abr	1. Diseña el Rumbo de tu Negocio: Estrategia y Ventaja Competitiva	Presencial	3
sábado	11-Abr	Suspensión parcial de actividades por el desarrollo de las Elecciones Generales 2026. Primera vuelta		
viernes	17-Abr	1. Diseña el Rumbo de tu Negocio: Estrategia y Ventaja Competitiva	Presencial	3
sábado	18-Abr	2. Liderazgo del Dueño: Cómo Construir Equipos que Funcionan	Presencial	3
viernes	24-Abr	Misa de Apertura del Año Académico. Campus Piura		
sábado	25-Abr	2. Liderazgo del Dueño: Cómo Construir Equipos que Funcionan	Presencial	3
viernes	1-May	Feriado por el día del trabajo		
sábado	2-May	Ceremonia de entrega de títulos profesionales Campus Piura		
viernes	8-May	3. Los números del dueño. Aprende a leer tu negocio	Presencial	3
sábado	9-May	3. Los números del dueño. Aprende a leer tu negocio	Presencial	3
viernes	15-May	3. Los números del dueño. Aprende a leer tu negocio	Presencial	3
sábado	16-May	3. Los números del dueño. Aprende a leer tu negocio	Presencial	3
viernes	22-May	3. Los números del dueño. Aprende a leer tu negocio	Presencial	3
sábado	23-May	3. Los números del dueño. Aprende a leer tu negocio	Presencial	3
viernes	29-May	3. Los números del dueño. Aprende a leer tu negocio	Presencial	3
sábado	30-May	4. Finanzas del Dueño: Controla tu Caja, Controla tu Negocio	Presencial	3
viernes	5-Jun	4. Finanzas del Dueño: Controla tu Caja, Controla tu Negocio	Presencial	3
sábado	6-Jun	Suspensión parcial de actividades por el desarrollo de las Elecciones Generales 2026. Segunda vuelta.		
viernes	12-Jun	4. Finanzas del Dueño: Controla tu Caja, Controla tu Negocio	Presencial	3
sábado	13-Jun	5. Vende Más: Marketing Estratégico para Negocios Reales	Presencial	3
viernes	19-Jun	5. Vende Más: Marketing Estratégico para Negocios Reales	Presencial	3
sábado	20-Jun	5. Vende Más: Marketing Estratégico para Negocios Reales	Presencial	3
viernes	26-Jun	Misa por la Fiesta de San Josemaría.		
sábado	27-Jun	5. Vende Más: Marketing Estratégico para Negocios Reales	Presencial	3
viernes	3-Jul	6. Operaciones que Funcionan: Control, Inventarios y Productividad	Presencial	3
sábado	4-Jul	6. Operaciones que Funcionan: Control, Inventarios y Productividad	Presencial	3
viernes	10-Jul	7. Evalúa Maquinarias y Equipos con Números Simples	Presencial	3
sábado	11-Jul	7. Evalúa Maquinarias y Equipos con Números Simples	Presencial	3
viernes	17-Jul	8. Mejora Tu Negocio con Ideas Simples que Funcionan	Presencial	3
sábado	18-Jul	8. Mejora Tu Negocio con Ideas Simples que Funcionan	Presencial	3
TOTAL DE HORAS				78

Total de 78 horas cronológicas, equivalentes a 104 horas lectivas

100% Presencial

DÍAS DE CLASE

Viernes

de 7:00 p. m. a 10:15 p. m.

Sábados

de 9:00 a. m. a 12:15 p. m.



Sesiones presenciales en **UDEP campus Piura**



UNIVERSIDAD
DE PIURA

**POSGRADOS &
FORMACIÓN CONTINUA**
UNIVERSIDAD DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales

Por qué llevar nuestros
**PROGRAMAS
ESPECIALIZADOS**
+50 AÑOS
DE EXPERIENCIA UNIVERSITARIA

EXPERIENCIA EN POSGRADO

+20 años
EN PIURA

+15 años
EN CHICLAYO

+10 años
EN TRUJILLO



Más de
6,000
alumnos egresados



FORMACIÓN
profesional y humana



CERTIFICADO A NOMBRE DE
**UNIVERSIDAD DE
PIURA**

SISTEMAS DE
EVALUACIÓN



EXÁMENES



TRABAJOS EN EQUIPO



EXPOSICIONES ANTE JURADOS

ACCESO A

UDEP
VIRTUAL

Programa
Especializado para
DUEÑOS DE NEGOCIOS
Piura 2026

INICIO
**27 de marzo de
2026**

Duración

3 meses
104 horas lectivas
Finalización estimada: 18 Jul. 26

Días de Clase

Viernes de 7:00 a 10:15 p. m. y sábados
de 9:00 a. m. a 12:15 p. m.

Inversión

S/5,500.00 Soles
descuentos exclusivos para Alumni UDEP

Modalidad

Presencial | UDEP campus Piura

INFORMES

Oficina de Posgrado y Extensión
939-132-638

posgrado.empresas@udep.edu.pe

CONTÁCTANOS

INSCRÍBETE
AHORA

Promociones y plan de pagos

PAGO ÚNICO TOTAL

Descuentos

15% de descuento EXCLUSIVO:

- Todo público hasta el 31/01/2026

10% de descuento para:

- Todo público hasta el 28/02/2026

05% de descuento para:

- Todo público hasta el 26/03/2026

Descuento	Precio Total
15%	S/ 4,675.00
10%	S/ 4,950.00
5%	S/ 5,225.00
0%	S/ 5,500.00

FINANCIAMIENTO UDEP | SIN INTERESES

Descuentos

10% de descuento para:

- Todo público hasta el 31/01/2026

05% de descuento para:

- Todo público hasta el 28/02/2026

PLAN 3 CUOTAS			0%	5%	10%
Inscripción	26-Mar	S/	1,000.00	S/	950.00
1era cuota	30-Abr	S/	1,500.00	S/	1,425.00
2da cuota	31-May	S/	1,500.00	S/	1,425.00
3era cuota	30-Jun	S/	1,500.00	S/	1,425.00
TOTAL			S/ 5,500.00	S/ 5,225.00	S/ 4,950.00

PLAN 4 CUOTAS			0%	5%	10%
Inscripción	26-Mar	S/	1,000.00	S/	950.00
1era cuota	30-Abr	S/	1,125.00	S/	1,068.75
2da cuota	31-May	S/	1,125.00	S/	1,068.75
3era cuota	30-Jun	S/	1,125.00	S/	1,068.75
4ta cuota	18-Jul	S/	1,125.00	S/	1,068.75
TOTAL			S/ 5,500.00	S/ 5,225.00	S/ 4,950.00

***IMPORTANTE:** Los descuentos no son acumulables en ningún caso

Consulta por nuestros descuentos exclusivos para Alumni UDEP.

Descuentos **exclusivos** para nuestros estudiantes de pregrado y egresados de:

- Carreras UDEP.
- Maestrías UDEP.
- Programas Especializados UDEP.



Proceso de inscripción

Para poder inscribirse deberá seguir lo siguientes pasos:

Descarga y completa la ficha de inscripción (2 páginas): [DESCARGA LA FICHA](#)

1. Envía tu ficha de inscripción al correo posgrado.empresas@udep.edu.pe
2. Espere la respuesta a su correo, se le informará sobre los pasos a seguir.
 - A. Si desea plan de financiamiento o factura, se le enviará una carta de compromiso:
 - B. Carta persona natural: Solo se necesita la firma.
 - C. Carta factura: será necesaria la firma del representante legal, la ficha RUC de la empresa, y la copia de DNI del representante legal.
3. El área de posgrado le indicara las instrucciones siguientes para generar el pago del programa.
4. Previo al inicio del programa, recibirá sus accesos al sistema UDEP VIRTUAL, donde se gestionará todo el material y accesos a clases del programa.

- En casos imprevistos o fuera de control de la Universidad de Piura, algunos de los expositores podrían ser reemplazados por otros de igual o mayor nivel profesional.
- En casos imprevistos o fuera de control de la Universidad de Piura, algunas sesiones que se dicten como presenciales pueden ser dictadas de forma virtual síncrona vía ZOOM.
- **La Universidad de Piura se reserva el derecho de postergar, reprogramar o cancelar el Programa, en caso no se cuente con la cantidad mínima necesaria de participantes.**
- Las sesiones especiales y exámenes podrán ser programados fuera del horario regular de clases, previa comunicación con los alumnos.
- El usuario de UDEP VIRTUAL estará activo hasta 1 mes después de haber culminado el Programa.
- El Financiamiento UDEP **está sujeto a evaluación** del área de Facturación y Cobranza de la Universidad de Piura.
- El Financiamiento Udep no está sujeto a tasas de interés, pero en caso de incumplimiento de pago en las fechas pactadas, se cobrará una mora de 0.05% diario.
- En caso el participante tenga una **deuda pendiente en Universidad de Piura**, no podrá llevar el Programa hasta que la deuda pendiente sea cancelada a su totalidad.
- **Todo retiro debe ser expresado de manera formal al coordinador del Programa**, quién luego le comunicará el saldo a favor o por pagar, según el tratamiento económico pactado. La liquidación por retiro contempla cobrar **las sesiones asistidas más gastos administrativos S/ 150.00 o S/ 50.00 para cursos o seminarios.**
- La Unidad de Posgrado de la Universidad de Piura, considera una **hora lectiva** como 45 minutos. Las horas lectivas son las que serán consideradas en el certificado del curso.
- Solo se emitirá un tipo de certificado, correspondiente a los resultados obtenidos por el alumno. El certificado no indica nota final obtenida.
- **TODOS LOS CERTIFICADOS SERÁN EMITIDOS DE MANERA VIRTUAL.**
- **Los certificados digitales serán entregados vía e-mail en un plazo no máximo de 45 días, contado desde la última evaluación.**
- Los descuentos promocionales no son acumulables en ningún caso.
- La inversión incluye el programa en su totalidad y la emisión del certificado virtual final.

POSGRADOS & FORMACIÓN CONTINUA

UNIVERSIDAD DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales