la clase R ejecutiva

EL MERCURIO

CREADA EN 1998 POR EL MERCURIO
Y LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE.

2007

24
CURSOS

07
DIPLOMADOS

ESCUELA DE INGENIERÍA
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE
EL MERCURIO

COMO
ACEPTAR
EL FRACASO
COMO
TENER
EXITO

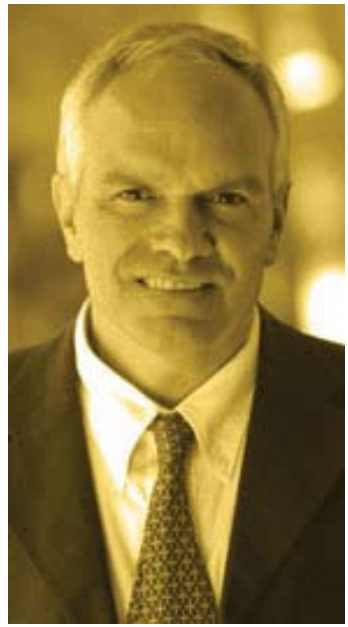
CONTENIDO

Carta del director	03
Propósito, valor ofrecido y público objetivo	04
Temas y niveles de profundización	05
Cursos y profesores	06
Calendario de clases presenciales	08
Diplomados	09
Niveles de profundización, acreditación y costos de la matrícula	10
Política de descuentos	11
Programa Empresas Asociadas	12
Formas de pago	13
Descripción de los cursos	14
Currículum de los profesores	18

OPINIONES

Juan Cooper, gerente general de Banco CrediChile del Banco de Chile, quien entregó los diplomas 2006 a los alumnos de esa entidad: "Le damos mucha importancia a las personas, por algo estamos entre las mejores empresas para trabajar. Como tenemos 100 oficinas de Arica a Punta Arenas, la clase nos ofrece una metodología que lleva el perfeccionamiento hasta el lugar de trabajo".

TODOS LOS TEMAS DE LA GESTIÓN MODERNA EN UN PROGRAMA FLEXIBLE



Estamos contentos con la clase®ejecutiva 2007. Agregar los cursos "Investigación de Mercado" y "Finanzas Corporativas" era primordial para no dejar fuera ningún tema relevante de la gestión de empresas, y así reforzar la calidad de nuestros 7 diplomados. Lo importante es que esto lo hemos logrado manteniendo intacta la estrategia de no transar en lo más mínimo el nivel académico de los profesores. Nuestro plantel, que ahora incluye 26 PhDs, lo forman académicos que dedican su vida a la docencia, investigación y aplicación en Chile de las materias que enseñan en la clase.

Nuestro foco de aumentar la productividad laboral ha sido muy valorado por los ejecutivos y profesionales. Ellos reconocen que ser más productivo les permitirá mejorar simultáneamente su calidad de vida, sus ingresos y su valor agregado en la empresa. Con la metodología de la clase queda tiempo para el trabajo, la familia y el descanso.

Nuestra propuesta también ha cautivado a muchas empresas por la calidad de los cursos y diplomados, y la importante ventaja en costos del modelo de la clase®ejecutiva. Las matrículas son más bajas. Pero más importante aún, la flexibilidad de lugar y horario reduce sustancialmente los costos indirectos y de oportunidad de la capacitación ("no puedo ir a la reunión, tengo clases").

Sólo con ejecutivos y profesionales con conocimientos actualizados, las empresas pueden sobrevivir en un mundo competitivo. La clase®ejecutiva quiere ser su socio estratégico en este cometido.

Atentamente.

Patricio del Sol
Director Académico
la clase®ejecutiva

PROPÓSITO:

Nuevo modelo de educación para mejorar la gestión de las empresas latinoamericanas

Los países latinoamericanos pueden saltarse varias etapas en su desarrollo si logran capitalizar las enormes oportunidades que ofrece la Internet en todo ámbito. No sólo el conocimiento es indispensable para aprovechar estas oportunidades, sino que también la Internet está revolucionando la manera en que se puede adquirir este conocimiento.

La clase®ejecutiva fue fundada en 1998, justo antes de la masificación del uso de Internet entre los ejecutivos, con la misión de aprovechar esta nueva tecnología para mejorar la gestión de las empresas latinoamericanas.

La clase®ejecutiva ofrece un programa de perfeccionamiento en administración de negocios que combina clases publicadas en prensa escrita, participación a través de Internet y clases presenciales.

VALOR OFRECIDO:

Excelencia académica, flexibilidad y bajos costos

Los cursos de la clase®ejecutiva cubren los conceptos más actuales en administración de negocios, y muestran como aplicarlos en la práctica. Aprovechando lo mejor de las metodologías tradicionales de educación ejecutiva y las posibilidades que ofrece Internet y la prensa escrita, la clase®ejecutiva busca desafiar el concepto tradicional de "trade-off", que "si ganas en algo debes perder en otro ítem".

La idea es ofrecer a los alumnos los mejores profesores en gestión de la Pontificia Universidad Católica de Chile, la más amplia flexibilidad en términos del lugar y horario donde se realizan los estudios, múltiples opciones de cursos y niveles de profundización, 7 Diplomados en distintas especialidades, y valores de matrículas sustancialmente menores que las de los cursos y Diplomados equivalentes dictados con la metodología tradicional.

PÚBLICO OBJETIVO:

Ejecutivos, profesionales y empresarios

El público objetivo es amplio. Incluye ejecutivos, profesionales y empresarios, que trabajan en organizaciones, empresas y negocios, grandes y pequeños, que estén interesados en conocer y dominar las herramientas de la administración de negocios. No se requieren conocimientos académicos previos en administración de negocios.

Durante el año 2006, la clase®ejecutiva ofreció 24 cursos. El 13% del total de los alumnos fueron gerentes generales, socios de empresas y directores, mientras que la gran mayoría (el 65% del total) fueron gerentes y ejecutivos. La mayor parte de los alumnos fueron hombres de 25 a 55 años, y el porcentaje de mujeres subió de un 25% en el año 2005 a un 30% el 2006. Finalmente, en términos de ubicación geográfica, del total de chilenos, el 62% vive en la Región Metropolitana y el 38% en regiones.

USTED ELIGE EL TEMA Y EL NIVEL DE PROFUNDIZACION

El programa 2007 ofrece 24 cursos que cubren distintos temas en el ámbito de la administración de negocios. Cada curso se estructura en torno a 10 clases publicadas un día a la semana durante 10 semanas en El Mercurio que conforman un primer nivel de profundización abierto a todos los lectores gratuitamente.

Los lectores que desean mayor profundización pueden además realizar actividades complementarias a través de Internet. Estas incluyen recibir material complementario, contestar preguntas de participación y de auto control, intervenir en foros de discusión, y hacer preguntas al ayudante. Los participantes que completan un curso bajo esta modalidad reciben un "Certificado de Participación" de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Mayor profundización se puede obtener participando en clases presenciales al final de cada curso con los profesores correspondientes y rindiendo pruebas que certifiquen la aprobación del curso. Los participantes que aprueben un curso bajo esta modalidad reciben un "Certificado de Aprobación" de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Finalmente, los lectores más entusiastas pueden completar un "Diplomado" de la Pontificia Universidad Católica de Chile aprobando 6 cursos en esta última modalidad que incluye clases presenciales. El programa ofrece la posibilidad de elegir entre 7 diplomados distintos.

OPINIONES

Gonzalo Moenne, jefe de Formación y Desarrollo de Nestlé Chile, quien entregó los diplomas 2006 a los alumnos de su empresa: "La clase®ejecutiva nos permite llegar con perfeccionamiento a todo Chile, nos ofrece una buena combinación de clases a distancia y presenciales".

CURSOS Y PROFESORES

PRIMER TRIMESTRE

	Sábado	Domingo	Lunes
10 DE MARZO AL 12 DE MAYO	**EFICACIA OPERACIONAL** Jorge Vera /PhD Pedro Gazmuri /PhD		
11 DE MARZO AL 13 DE MAYO		**DIRECCIÓN DE EMPRESAS: LAS TAREAS DE LOS ALTOS EJECUTIVOS** Nicolás Majluf /PhD Marcos Lima	
12 DE MARZO AL 14 DE MAYO			**OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL CONTEXTO** Juan Emilio Cheyre /PhD Ricardo Paredes /PhD

SEGUNDO TRIMESTRE

	Sábado	Domingo	Lunes
19 DE MAYO AL 21 DE JULIO	**LOGÍSTICA (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)** Sergio Maturana /PhD Vladimir Marianov /PhD		
20 DE MAYO AL 22 DE JULIO		**ESTRATEGIA** Patricio del Sol /PhD	
21 DE MAYO AL 23 DE JULIO			**FINANZAS CORPORATIVAS** Jaime Casassus /PhD Jorge Ferrando /PhD Rodrigo Huidobro /MBA

TERCER TRIMESTRE

	Sábado	Domingo	Lunes
28 DE JULIO AL 29 DE SEPTIEMBRE	**ÉTICA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA EMPRESA** Mons. Fernando Chomali /PhD Nicolás Majluf /PhD		
29 DE JULIO AL 30 DE SEPTIEMBRE		**INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA EL LIDERAZGO EFECTIVO** Nureya Abarca /PhD	
30 DE JULIO AL 1 DE OCTUBRE			**ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS** José Olivares /PhD

CUARTO TRIMESTRE

	Sábado	Domingo	Lunes
6 DE OCTUBRE AL 8 DE DICIEMBRE	**MARKETING OPERACIONAL** Juan Carlos Ferrer /PhD Paulo Rocha e Oliveira /PhD		
7 DE OCTUBRE AL 9 DE DICIEMBRE		**EVALUACIÓN DE PROYECTOS** Patricio del Sol /PhD Gabriel San Martín /MSc	
8 DE OCTUBRE AL 10 DE DICIEMBRE			**CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO** Nicole Moreau de la Meuse /PhD Jorge Herrera /MBA

	Martes		Miércoles		Jueves
13 MARZO AL 15 DE MAYO	LIDERAZGO ORGANIZACIONAL Nureya Abarca /PhD	**14 DE MARZO AL 16 DE MAYO**	DERECHO Y TRIBUTACIÓN EN LOS NEGOCIOS Arturo Yrarrázaval /PhD Cristián Saieh /MBA	**15 DE MARZO AL 17 DE MAYO**	GESTIÓN Y MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD Alfredo Serpell /PhD
22 DE MAYO AL 24 DE JULIO	DESARROLLO ORGANIZACIONAL Darío Rodríguez /PhD	**23 DE MAYO AL 25 DEJULIO**	ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS (PROJECT MANAGEMENT) Luis Fernando Alarcón /PhD	**24 DE MAYO AL 26 DE JULIO**	CONTROL DE GESTIÓN (BALANCED SCORECARD) Antonio Kovacevic /PhD
31 DE JULIO AL 2 DE OCTUBRE	MARKETING ESTRATÉGICO Sergio Maturana /PhD	**1 DE AGOSTO AL 3 DE OCTUBRE**	NEGOCIACIÓN: ¿COOPERAR O COMPETIR? Cristián Saieh /MBA Darío Rodríguez /PhD	**2 DE AGOSTO AL 4 DE OCTUBRE**	EL ENTORNO DE LA EMPRESA: MACROECONOMÍA Y GLOBALIZACIÓN Felipe Larraín /PhD
9 DE OCTUBRE AL 11 DE DICIEMBRE	INVESTIGACIÓN DE MERCADO Guillermo Marshall /PhD Ricardo Aravena /MSc	**10 DE OCTUBRE AL 12 DE DICIEMBRE**	GESTIÓN FINANCIERA Gonzalo Cortázar /PhD Eduardo Schwartz /PhD	**11 DE OCTUBRE AL 13 DE DICIEMBRE**	GESTIÓN DE COSTOS DE PROYECTOS Hernán de Solminihac / PhD

CALENDARIO CLASES PRESENCIALES

PRIMER TRIMESTRE	FECHA	HORARIO
Eficacia operacional	31 de mayo	14:30 / 19:30
Dirección de empresas: las tareas de los altos ejecutivos	30 de mayo	14:30 / 19:30
Oportunidades y amenazas del contexto	24 de mayo	8:00 / 13:00
Liderazgo organizacional	24 de mayo	14:30 / 19:30
Derecho y tributación en los negocios	25 de mayo	8:00 / 13:00
Gestión y mejoramiento de la calidad	25 de mayo	14:30 / 19:30

SEGUNDO TRIMESTRE	FECHA	HORARIO
Logística (Supply chain management)	1 de agosto	8:00 / 13:00
Estrategia	1 de agosto	14:30 / 19:30
Finanzas corporativas	2 de agosto	8:00 / 13:00
Desarrollo organizacional	2 de agosto	14:30 / 19:30
Administración de proyectos (Project management)	3 de agosto	8:00 / 13:00
Control de gestión (Balanced scorecard)	3 de agosto	14:30 / 19:30

TERCER TRIMESTRE	FECHA	HORARIO
Ética y responsabilidad social en la empresa	18 de octubre	8:00 / 13:00
Inteligencia emocional para el liderazgo efectivo	18 de octubre	14:30 / 19:30
Análisis de los estados financieros	11 de octubre	8:00 / 13:00
Marketing estratégico	11 de octubre	14:30 / 19:30
Negociación: ¿Cooperar o competir?	12 de octubre	8:00 / 13:00
El entorno de la empresa: macroeconomía y globalización	12 de octubre	14:30 / 19:30

CUARTO TRIMESTRE	FECHA	HORARIO
Marketing operacional	12 de diciembre	8:00 / 13:00
Evaluación de proyectos	12 de diciembre	14:30 / 19:30
Creatividad, innovación y emprendimiento	13 de diciembre	8:00 / 13:00
Investigación de mercado	13 de diciembre	14:30 / 19:30
Gestión financiera	14 de diciembre	8:00 / 13:00
Gestión de costos de proyectos	14 de diciembre	14:30 / 19:30

DIPLOMADOS

Cada diplomado permite a los profesionales adquirir o mejorar habilidades específicas. Para completar uno de los siguientes 7 diplomados se debe aprobar 5 cursos mínimos y 1 optativo, elegidos entre los 19 restantes.

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

Objetivo y cursos mínimos: Mejorar las capacidades ejecutivas de gestión de empresas en forma integral y generalista.

- Eficacia operacional
- Derecho y tributación en los negocios
- Estrategia
- Finanzas coporativas
- Marketing estratégico

GESTIÓN ESTRATÉGICA

Objetivo y cursos mínimos: Mejorar las capacidades ejecutivas de formulación e implementación de estrategias de negocios.
Dirección de empresas: las tareas de los altos ejecutivos

- Oportunidades y amenazas del contexto
- Estrategia
- Control de gestión (Balanced scorecard)
- El entorno de la empresa: macroeconomía y globalización

DESARROLLO ORGANIZACIONAL

Objetivo y cursos mínimos: Mejorar las habilidades ejecutivas de liderazgo y gestión de los recursos humanos.

- Liderazgo organizacional
- Desarrollo organizacional
- Ética y responsabilidad social en la empresa
- Inteligencia emocional para el liderazgo efectivo
- Creatividad, innovación y emprendimiento

MARKETING ESTRATÉGICO

Objetivo y cursos mínimos: Mejorar las capacidades de gestión de estrategias comerciales que aumenten la valorización de los productos y servicios de la empresa por parte de los clientes.

- Estrategia
- Marketing estratégico
- Negociación: ¿Cooperar o competir?
- Marketing operacional
- Investigación de mercado

GESTIÓN FINANCIERA

Objetivo y cursos mínimos: Mejorar las capacidades ejecutivas relacionadas con la obtención del capital que necesita la empresa y la mejor forma de invertirlo y administrarlo.

- Finanzas corporativas
- Control de gestión (Balanced scorecard)
- Análisis de los estados financieros
- Evaluación de proyectos
- Gestión financiera

GESTIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN

Objetivo y cursos mínimos: Mejorar las capacidades ejecutivas de gestión en el contexto de la industria de la construcción.

- Liderazgo organizacional
- Gestión y mejoramiento de la calidad
- Administración de proyectos (Project management)
- Ética y responsabilidad social en la empresa
- Gestión de costos de proyectos

ADMINISTRACIÓN DE LAS OPERACIONES

Objetivo y cursos mínimos: Mejorar las capacidades ejecutivas de operar los negocios de la empresa, de manera eficiente y con los menores costos posibles.

- Eficacia operacional
- Gestión y mejoramiento de la calidad
- Logística (Supply chain management)
- Administración de proyectos (Project management)
- Marketing operacional

OPINIONES

Carolina Alvear, jefa de Capacitación de Empresas Lipigas: "Este año tenemos 40 alumnos en la clase, ejecutivos y profesionales, que trabajan desde Arica hasta Coihaique. Quienes viven lejos aprecian el poder perfeccionarse al mismo nivel que sus colegas de la Región Metropolitana. Tenemos un convenio con la clase®ejecutiva que nos permite, entre otros, hacer seguimiento de los alumnos y acceder al programa a través de nuestro portal".

NIVELES DE PROFUNDIZACIÓN ACADÉMICA, ACREDITACIÓN Y COSTOS DE LA MATRÍCULA

MODALIDAD	REQUISITOS	DEDICACIÓN	ACREDITACIÓN	MATRÍCULA
SÓLO DIARIO	Lectura de 10 clases por curso publicadas semanalmente en El Mercurio.	15 minutos/ semana	No hay	Gratis (no requiere inscripción)
DIARIO + INTERNET	Lo anterior más actividades complementarias a través de Internet, las que incluyen recibir material complementario, contestar preguntas de participación y de auto control, intervenir en foros de discusión, y hacer preguntas al ayudante.	2 horas/ semana de estudio durante 10 semanas	Certificado de Participación de la UC	$ 78.000/ curso $ 62.400/ curso con descuento Club de Lectores y otros.
DIARIO + INTERNET + CLASES Y PRUEBAS PRESENCIALES	Lo anterior más participar en 5 horas de clases y otras actividades al final de cada curso con los profesores correspondientes. Estas actividades incluyen rendir pruebas que certifiquen la aprobación del curso.	3 horas/ semana de estudio durante 10 semanas + 5 horas/ curso de clases presenciales	Certificado de Aprobación de la UC	$ 298.000/ curso $ 238.400/ curso con descuento Club de Lectores y otros.
DIPLOMADO	Aprobar 6 cursos bajo la modalidad "diario + Internet + clases y pruebas presenciales". Según el área de especialización escogida, 5 cursos son mínimos y 1 es electivo.	180 horas de estudio por El Mercurio e Internet 30 horas de actividades presenciales	Diplomado de la UC	$ 1.430.400 Incluye 20% de descuento.

POLÍTICA DE DESCUENTOS

Club de Lectores de El Mercurio:
20% de descuento.

Descuento a empresas:
Entre 5 y 9 inscritos por empresa, 10% de descuento. Entre 10 y 19 inscritos por empresa, 15% de descuento. Más de 20 inscritos por empresa, 20% de descuento.

Descuento a personas:
2 cursos inscritos simultáneamente por un participante: 10% de descuento. 3 cursos inscritos simultáneamente: 15% de descuento. Más de 4 cursos inscritos simultáneamente: 20% de descuento. La tarifa del Diploma ya tiene incluido un descuento de 20% sobre la tarifa de los cursos individuales que la componen. No hay descuentos adicionales.

Personas que han completado un Diplomado clase®ejecutiva:
20% de descuento.

SE PUEDE OPTAR SIMULTÁNEAMENTE A ESTOS DESCUENTOS CON UN TOPE DE 20% DE DESCUENTO DE LA TARIFA.

OPINIONES

Juan Carlos Gil, gerente de Aeropuertos de Brasil, Lan Airlines, alumno del Diplomado Desarrollo Organizacional: "Este diplomado de la clase®ejecutiva es una ayuda incalculable para los ejecutivos. Los profesores son del más alto nivel, lo que genera una motivación mayor. Trabajo en Sao Paulo y sigo las clases a través de Internet y voy a Chile a las clases presenciales que se hacen al final del semestre".

Programa Empresas Asociadas

En la clase®ejecutiva sabemos que las empresas chilenas están sometidas a altas exigencias y necesitan mantener un alto nivel de actualización en todas sus áreas, por ello ponemos a disposición de sus ejecutivos un nuevo concepto de trabajo, para entregarles herramientas concretas para apoyar su gestión.

Las invitamos a convertirse en empresas asociadas a la clase®ejecutiva, categoría que permite acceder a interesantes beneficios complementarios al programa de perfeccionamiento seleccionado.

Estos beneficios dependen de la cantidad de cursos contratados para un año, en dinero equivalente.

Más información:
www.claseejecutiva.cl/empresas

OPINIONES

Jesús Quintero, gerente general de John Crane Chile S.A., alumno del Diplomado Gestión Estratégica: "La clase®ejecutiva está muy al día en los temas de gestión. Tres gerentes estamos siguiendo los cursos porque la idea es estar sintonizados, estar en línea para dirigir nuestra empresa bajo conceptos actualizados de gestión estratégica. La experiencia ha sido muy satisfactoria, de hecho estamos aplicando los conceptos aprendidos en el diplomado. Es muy bueno el nivel de los cursos y participantes". En la fotografía, Max Ramos, gerente de Operaciones; Jesús Quintero, gerente general y Alejandro Herrera, gerente de Finanzas.

FORMAS DE PAGO

El valor de la matrícula se puede cancelar cargándolo en una tarjeta de crédito en www.claseejecutiva.cl. Los cargos en la tarjeta de crédito pueden realizarse en tres cuotas precio contado. La matrícula del Diplomado se puede cancelar con 4 cheques precio contado. Mientras no hayan ingresado a ninguna clase del curso los participantes pueden cambiarlo por otro curso del programa sin cargo adicional.

Código Sence:
Todos los cursos cuentan con código Sence.

Inscripción:
Todos los participantes pueden inscribirse a partir del 1 de enero del 2007 en el sitio web www.claseejecutiva.cl. Los postulantes al Diploma deberán además enviar a través del sitio los siguientes antecedentes: carta con una solicitud personal de ingreso, currículum vitae, carta de recomendación y carta de apoyo de la empresa.

Requisitos
Para inscribirse en las clases presenciales los participantes deben tener 23 años como edad mínima. Además deben ser egresados de alguna universidad o instituto profesional, o bien, tener 5 años de experiencia en alguna empresa. En el caso de la modalidad diario+Internet no existen requisitos formales, sólo enfatizamos el hecho que no son cursos básicos sino de perfeccionamiento.

Cupos:
Los cupos para las clases presenciales son limitados porque el número de participantes por clase no puede exceder a 60 alumnos.

Mayor Información:
www.claseejecutiva.cl
consultas: www.claseejecutiva.cl/contacto
Teléfono (562) 3545917

OPINIONES

Christian Figueroa, subgerente de Investigación de Operaciones de Forestal Arauco, Concepción: "Tenemos gran confianza en la Universidad Católica. Este año matriculamos 26 alumnos en la clase. Como trabajamos en bosques y plantas, nos acomoda esta metodología que se adecúa al ritmo de cada persona".

Eficacia operacional

por Pedro Gazmuri y Jorge Vera

La gestión de las operaciones es una tarea central, tanto en organizaciones productivas manufactureras como de servicios. Los alumnos de este curso podrán ver cómo una empresa puede ganar competitividad (mejorar los productos y servicios y reducir los costos) a través de una mayor eficacia y eficiencia en la gestión de las operaciones productivas. El curso presentará metodologías actuales en el área, como benchmarking, "Just in Time", mejoramiento continuo, calidad total, y reingeniería. Los alumnos podrán ver que aplicando estos conceptos en sus organizaciones lograrán gestionar de mejor manera sus operaciones productivas

Dirección de empresas:las tareas de los altos ejecutivos

por Nicolás Majluf y Marcos Lima

En este curso se presenta una revisión sistemática del rol que les corresponde desempeñar a los ejecutivos de empresa y las responsabilidades que ellos asumen. En el mundo actual, los ejecutivos enfrentan temas más complejos que nunca. El programa cubre los conceptos y metodologías propios de la gestión de empresas a nivel superior, que incluyen la gestión estratégica, responsabilidad social, liderazgo, organización, control de gestión y manejo político, entre otros. El propósito es saber leer los signos de los tiempos y desarrollar capacidades para dar respuesta a los desafíos de esta época.

Oportunidades y amenazas del contexto

por Juan Emilio Cheyre y Ricardo Paredes

Este curso entrega los elementos para entender el funcionamiento de los mercados pertinentes a la empresa, entre los que se destaca el entorno competitivo e institucional y las condiciones que facilitan reacciones específicas por parte de competidores. Se destaca en el entorno competitivo la tecnología y las regulaciones que determinan la entrada y salida de firmas y la forma en que las empresas interactúan. El curso entrega elementos para entender y predecir reacciones y comportamientos estratégicos, incluyendo decisiones de integración vertical y horizontal y de diferenciación de productos.

Liderazgo organizacional

por Nureya Abarca

Este curso trata los principales temas sobre el comportamiento humano, grupal y organizacional. Se enfatiza el conocimiento y desarrollo de las habilidades para relacionarse con otros, tales como la capacidad de liderar, de trabajar en equipo, las habilidades de comunicación entre personas diversas, y las estrategias para resolver conflictos

Derecho y tributación en los negocios

por Arturo Yrarrázaval y Cristián Saieh

Esta versión 2007, además de los conceptos legales claves que debe conocer todo empresario, pone especial énfasis en los asuntos tributarios de mayor relevancia en la gestión de negocios, para entregar una completa y sólida base legal que permitirá a empresarios ser más eficientes en la toma de decisiones.

Hoy en día, ejecutivos y profesionales deber gestionar correctamente el impacto legal de sus negocios, para transformarlo en oportunidades de mayor valor y rentabilidad de la empresa. Dentro de los aspectos a destacar que incluye este curso están los asuntos legales que debemos tener presente cuando se planifica un negocio, la implicancia de suscribir contratos, la estructura societaria de la empresa, el sistema tributario chileno, la Ley de Renta, el IVA, la protección al consumidor, la legislación laboral y subcontratación, entre otros.

La metodología tiene una orientación eminentemente práctica. Junto con entregar a los alumnos los conceptos legales que le permitan una administración de sus negocios eficiente y eficaz, se estudiarán casos y ejemplos concretos, reales y de común ocurrencia en la empresa.

Gestión y mejoramiento de la calidad

por Alfredo Serpell

El curso estudia los principales principios y prácticas de la gestión de la calidad y la integración de ellos a la estrategia y gestión de una empresa como un medio para ajustarse a los requerimientos de los mercados globales, así como para mejorar el desempeño y competitividad de la empresa en forma continua. Aborda en forma práctica y aplicada, aspectos que son fundamentales para la comprensión y aplicación de la gestión de calidad en organizaciones y empresas. También se incluyen nuevos desarrollos en este tema, tales como seis sigma y lean seis sigma.

Logística (Supply chain management)

por Sergio Maturana y Vladimir Marianov

En este curso se entregan los conceptos, técnicas y metodologías para mejorar la gestión de la logística en las empresas y, por consiguiente, para tener una mayor productividad con menor esfuerzo. Incluye todo el proceso de planificar, implementar y controlar el flujo y almacenaje de bienes, servicios e información, del punto de origen de las materias primas al punto de consumo de los productos, con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente. En particular cubre los temas de administración de bodegas, distribución, localización y relación con los proveedores y clientes.

Estrategia

por Patricio del Sol

El curso busca, no sólo enseñar los principales conceptos vigentes en el campo, sino que también ser una guía práctica para formular una estrategia competitiva utilizando estos conceptos. Cubre temas como: contexto competitivo y cooperativo, ventaja competitiva, sustentación, recursos y capacidades, coherencia entre las decisiones, compromiso, y flexibilidad. Pone especial énfasis en la aplicabilidad en Chile de los últimos conceptos elaborados en los países desarrollados como los Estados Unidos.

Finanzas corporativas

por Jaime Casassus , Jorge Ferrando y Rodrigo Huidobro

Este curso presenta los principios fundamentales de finanzas y entrega las herramientas necesarias para la toma de decisiones de valorización y financiamiento en un contexto corporativo. El curso empieza aplicando las metodologías de valorización a los proyectos de una empresa, partiendo por los métodos clásicos hasta otros más sofisticados. Luego, se estudian las distintas formas de financiar el proyecto, incluyendo la emisión de nuevas acciones y nueva deuda, y cómo estas decisiones afectan el valor de la empresa.

Desarrollo organizacional

por Darío Rodríguez

Las organizaciones constituyen parte fundamental de nuestra vida: estudiamos y trabajamos en ellas. Sin embargo, como profesionales no siempre encontramos el clima organizacional que quisiéramos. Como ejecutivos, por otra parte, sentimos que la organización no responde a nuestras expectativas. Este curso entrega una visión actualizada de los temas claves de la gestión, cambio y desarrollo de las organizaciones, lo que facilita comprender sus procesos para mejorarlos. Al término del curso, el participante tendrá la capacidad conceptual necesaria para abordar los aspectos cruciales de la gestión organizacional, tales como diagnóstico, cultura, clima, cambio, desarrollo organizacional, poder y confianza, que le permitirán desarrollarse como profesional y ejecutivo emprendedor.

Administración de proyectos (Project management)

por Luis Fernando Alarcón

El curso busca enseñar los principios y metodologías fundamentales de la administración de proyectos en el contexto de la empresa. Cubre temas como: análisis del ciclo de vida del proyecto, planificación y organización del proyecto, formación y dirección de equipos de trabajo, dirección y coordinación, planificación y control de producción, conceptos de control de proyectos y el impacto de nuevas filosofías de gestión en la administración de proyectos. Pone especial énfasis en el uso de las herramientas de administración de proyectos para lograr un mejoramiento continuo del desempeño.

Control de gestión (Balanced scorecard)

por Antonio Kovacevic

En el curso Control de Gestión (Balanced scorecard) se estudiarán los principales conceptos y herramientas que permiten describir, traducir, desplegar, alinear y controlar los objetivos e indicadores estratégicos de una organización en todos sus ámbitos y niveles. Se revisarán las nuevas aproximaciones al alineamiento y control de gestión estratégico, tal como el Balanced scorecard. El curso se abordará desde dos perspectivas: la conceptual y práctica. Se revisará el marco conceptual básico en el cual se inserta el tema, pero se agregará una mirada aplicada a la realidad de las organizaciones.

Ética y responsabilidad social en la empresa

por Mons. Fernando Chomali y Nicolás Majluf

En el ámbito laboral las personas, independiente del nivel de responsabilidad que tengan dentro de la empresa, se ven habitualmente enfrentadas a dilemas éticos de no siempre clara, inmediata y evidente resolución.

Este curso tiene como objetivo dar elementos conceptuales para afrontar las disyuntivas éticas que se presenten a nivel personal y empresarial de la mejor forma posible, es decir en coherencia con los principios que deben regir los comportamientos humanos a la luz de la verdad y del bien.

El curso cubre fundamentos teóricos de la ética entendida como la ciencia de los actos humanos, y casos concretos de dilemas éticos que se presentan en la práctica empresarial, lo que hace de este curso un buen complemento de las funciones profesionales que cada uno de los alumnos desarrolla normalmente.

Inteligencia emocional para el liderazgo efectivo

por Nureya Abarca

En este curso se evalúan y entrenan los principales componentes de la inteligencia emocional. Enseña a conocer, manejar y expresar las propias emociones, la motivación interna, la empatía, la resiliencia y el manejo de las relaciones interpersonales. Cubre temas como la naturaleza múltiple de la inteligencia humana y el impacto que la inteligencia emocional tiene en el liderazgo y la calidad de vida de las personas.

Análisis de los estados financieros

por José Olivares

En este curso se podrán estudiar los conceptos y principios básicos de la contabilidad a través de los estados financieros. Esto, orientado hacia el empleo de la información contable en el proceso del control de gestión de una organización. Los estados financieros tienen el potencial de ayudar a los ejecutivos con información clave de sus organizaciones, de sus clientes y de sus proveedores. El propósito es el de aprender las materias más importantes relacionadas con los Estados Financieros, obteniendo lo mejor que éstos le pueden ofrecer y tomando debida conciencia de sus limitaciones.

Marketing estratégico

por Sergio Maturana

El curso entrega los conceptos más importantes que le ayudarán a los ejecutivos y empresarios a analizar el entorno de marketing de su empresa, diseñar estrategias orientadas al cliente y llevarlas a cabo. Esto incluye temas estratégicos, como los de segmentación de mercados, posicionamiento, diferenciación, diseño de nuevos productos; temas de apoyo a la toma de decisiones, como investigación de mercado, marketing uno-a-uno y herramientas analíticas; y temas tácticos, como fijación de precios, inversión en publicidad, gestión de la marca, y diseño y gestión de promociones de venta, la fuerza de venta y de los canales de distribución. Todos estos temas se abordarán desde una perspectiva estratégica y de orientación al cliente.

Negociación: ¿Cooperar o competir?

por Cristián Saieh y Darío Rodríguez

Negociar eficientemente no es sinónimo de improvisación. El proceso para conseguir un acuerdo que maximice el valor para ambas partes, implica desarrollar herramientas específicas de planificación estratégica de las negociaciones y el desarrollo de técnicas certeras de persuasión que conducen al cierre de negocios sensatos y eficaces. De esta manera, el curso entregará los elementos teóricos y, por sobre todo, herramientas prácticas al profesional y ejecutivo de organizaciones para un desenvolvimiento eficiente en sus negociaciones.

El entorno de la empresa: macroeconomía y globalización

por Felipe Larraín

Este curso entrega las herramientas de análisis macroeconómico necesarias para entender la dinámica global de las economías actuales. El curso se inicia con una descripción de las principales variables macroeconómicas y su relevancia. Posteriormente se analiza la determinación del nivel de producción en el corto y en el largo plazo, la relación entre el proceso productivo y el empleo/desempleo; y las distintas experiencias de crecimiento económico entre países. A continuación se considera la relación entre inflación, tipos de cambio, dinero y déficit fiscal, con especial énfasis en las situaciones de crisis macroeconómicas de esta naturaleza. En la última parte del curso se estudian los fundamentos de comportamiento de las principales variables relacionadas a la producción y gasto como son el consumo y ahorro, la inversión, el sector gobierno y el comercio internacional.

Marketing operacional

por Juan Carlos Ferrer y Paulo Rocha e Oliveira

Este curso entregará a los alumnos técnicas de implementación de estrategias de marketing. Estas técnicas, que forman el área de marketing operacional, proporcionan a los gerentes las herramientas necesarias para traducir conceptos de marketing en decisiones operacionales específicas, usando los recursos e información disponibles en empresas de hoy. Es así como se enseñará a los gerentes a usar un proceso analítico aplicable, entre otras cosas, para su estrategia de fijación de precios, o para entender la profundidad y el momento adecuado de hacer promociones.

De esta forma usted identificará, a través de la cuantificación del valor agregado de las diferentes acciones de marketing, aquellas decisiones operacionales que más le ayuden a cumplir los objetivos estratégicos de su empresa.

Evaluación de proyectos

por Patricio del Sol y Gabriel San Martin

Este curso muestra como evaluar proyectos utilizando las metodologías financieras tradicionales de flujos de caja descontados, incorporando en las valorizaciones las consideraciones estratégicas, y haciendo uso de toda la información disponible. Cubre temas como: valor actualizado neto (VAN) y otros indicadores de su rentabilidad; costos y beneficios pertinentes; depreciación, estimación capital de trabajo y la determinación del horizonte de evaluación y del valor residual. Y cubre asuntos más técnicos como el cálculo de la tasa con la que se deben descontar los flujos o costo del capital, valorizar su ventaja competitiva, incorporar las fuerzas que atentan contra la sustentación de las rentabilidades en el tiempo: la imitación, la sustitución y otras. También incorpora la flexibilidad, información disponible en la industria, en los estados financieros y en los precios de mercado, método de valorización por múltiplos.

Creatividad, innovación y emprendimiento

por Nicole Moreau de la Meuse y Jorge Herrera

Este curso presenta las directrices necesarias para la creación de nuevos negocios tanto al interior de la empresa como fuera de ella. Se entrega una visión práctica y amplia de los desafíos que enfrenta el emprendedor: descubrir oportunidades, conseguir los recursos y hacer crecer el negocio. En el ámbito del financiamiento se mostrará cómo operan los fondos de inversión públicos y privados, especialmente los capitales de riesgo.

Un elemento fundamental que cruza todo el proceso es la creatividad, indispensable para sobrevivir en esta economía global y en un mundo que cambia vertiginosamente. El curso hace un especial énfasis en reconocer los principios y factores que ayudan a desarrollar la creatividad, y en cómo aplicar estos conceptos en el trabajo diario.

Investigación de mercado

por Guillermo Marshall y Ricardo Aravena

En toda investigación cuantitativa se plantean un conjunto de preguntas relacionadas con el diseño del estudio, el tamaño de la muestra, el esquema de muestreo, cuándo y donde medir, cómo analizar mis datos, qué inferencia puedo hacer y cómo interpretar mis resultados. Las respuestas a estas preguntas son fundamentales a la hora de tomar decisiones de negocio. El objetivo de éste curso es entregar un conjunto de herramientas estadísticas que permiten diseñar y conducir una investigación de mercado, abordando entre otros tópicos: diseños muestrales, exploración de datos univariados y multivariados, métodos de análisis de datos, modelos de asociación, modelos predictivos y clusterización.

Gestión financiera

por Gonzalo Cortázar y Eduardo Schwartz

El objetivo de este curso es ilustrar, a partir de casos reales, algunos conceptos claves en valorización de activos financieros y reales, gestión de riesgos, y manejo de carteras de inversión, presentes en la teoría financiera moderna. Este curso recoge la experiencia de más de una década de investigación conjunta de los profesores Gonzalo Cortázar (UC) y Eduardo Schwartz (UCLA) con empresas líderes del sector financiero y minero nacional para abordar problemas financieros relevantes para el país.

Gestión de costos de proyectos

por Hernán de Solminihac

El curso está orientado a entregar a los participantes los principales conocimientos y conceptos para la estimación y control de costos en las distintas etapas de un proyecto. Al término del curso, el participante será capaz de: realizar una estimación conceptual de los costos de un proyecto, hacer una estimación detallada de éstos, estimar el riesgo de esta estimación, y establecer un plan de control de costos.

NUREYA ABARCA

Psicóloga de la U. de Chile. Ph.D. en Psicología University of California, San Diego, USA. Profesora Titular de la Escuela de Administración de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Consultora de empresas.

LUIS FERNANDO ALARCÓN

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile. MS y M. Eng. En Ingeniería Civil y Ph.D. de la Universidad de California, Berkeley, USA. Profesor Titular del Departamento de Ingeniería y Gestión de la Construcción de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Director del Centro de Excelencia en gestión de Producción GEPUC. Consultor en Gestión de Proyecto, mejoramiento de productividad y calidad, planificación estratégica y operacional.

RICARDO ARAVENA

Estadístico y Magíster en Estadística de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Profesor Adjunto Asociado de la Facultad de Matemáticas, Subdirector Docente del Departamento de Estadística y Coordinador del Diplomado en Estadística de la Facultad de Matemáticas de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

JAIME CASASSUS

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile, MS en Finanzas Carnegie Mellon University y Ph.D. en Finanzas Carnegie Mellon University. Visiting Assistant Professor, Haas School of Business, University of California. Actualmente, Profesor en Finanzas Universidad Católica de Chile.

GONZALO CORTÁZAR

Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.A. en Economía, M.B.A. y Ph.D. en Finanzas University of California, Los Angeles (UCLA), U.S.A. Profesor Titular de Finanzas del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Director de Cortazar & Schwartz Financial Research and Consulting S.A.

JUAN EMILIO CHEYRE

Doctor en Ciencia Política y Sociología por la Universidad Complutense de Madrid, Magíster en Ciencia Política con mención en RR II por la Universidad Católica y Magíster en Planificación y Gestión Estratégica. Ha ejercido la docencia por 21 años en Universidades. Es Director del Centro de Estudios Internacionales de la Universidad Católica y profesor adjunto asociado de la Facultad de Derecho. En el período 2002-2006 ocupó el cargo de Comandante en Jefe del Ejército de Chile liderando el proceso de transformación del Ejército para el siglo XXI y desarrollando una acción orientada a la plena normalización de la relación civil militar en la transición política de Chile.

MONS. FERNANDO CHOMALI

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Licenciado en Teología moral Accademia Alfonsiana della Pontificia Università Lateranense Roma. Doctor en Sagrada Teología Pontificia Universitas Gregoriana. Master en Bioética Universidad Católica del Sacro Cuore y la Pontificia Universidad Lateranense. Profesor adjunto e Investigador Centro de Bioética, Facultad de Medicina Pontificia Universidad Católica de Chile. Teólogo asesor de la Comisión Doctrinal de la Conferencia Episcopal de Chile.

PATRICIO DEL SOL

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.A. en Economía y Ph.D. Stanford University, U.S.A. Profesor Titular del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Director Académico de la clase®ejecutiva. Consultor de empresas en estrategia competitiva y evaluación de proyectos.

HERNÁN DE SOLMINIHAC

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.Sc. y Ph.D. The University of Texas at Austin, USA. Profesor Titular del Departamento de Ingeniería y Gestión de la Construcción. Decano de la Escuela de Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

JORGE FERRANDO

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile, DEA Economía Matemática y Econometría en la Universidad de París. Además, es Ph.D. en Economía Industrial en la Universidad de París y en el Laboratorio de Economía Industrial de Crest. Ha realizado clases en variadas universidades, como la Pontificia Universidad Católica de Chile, Universidad Paris V y IEP Sciences Po de Paris. Ha realizado consultorías para la OCDE y la Comisión Europea, y actualmente se desempeña como Gerente de Estudios en un importante grupo empresarial.

JUAN CARLOS FERRER

Ingeniero Civil de Industrias y M.Sc. de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Ph.D. Management Massachusetts Institute of Technology (MIT). Profesor de jornada completa en el Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

PEDRO GAZMURI

Ingeniero Civil de Industrias de la Universidad de Chile. Ph.D. en Ingeniería Industrial e Investigación de Operaciones, University of California, Berkeley, USA; Profesor del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Socio y Director de la empresa de consultoría GBO Ltda.

JORGE HERRERA

Ingeniero Comercial de la Universidad de Santiago de Chile, MBA Harvard Business School, USA. Profesor auxiliar de la Escuela de Administración de la Pontificia Universidad Católica de Chile y del programa MBA-UC. consultor de empresas en estrategia de marcas y creación de negocios. Es Director Ejecutivo de los programas de emprendimiento de la universidad.

RODRIGO HUIDOBRO

Ingeniero Clvil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile y MBA del Sloan School of Management, MIT. Ha sido profesor de diversos cursos dictados por la Universidad, en las áreas de Economía, Microeconomía y FInanzas Aplicadas. Integra el directorio y ha estado a cargo de la dirección financiera y de desarrollo de importantes compañías del país.

ANTONIO KOVACEVIC

Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.Sc. y Ph.D. en Investigación de Operaciones Case Western Reserve University. Profesor Titular de la Escuela de Administración de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Socio-Director de la empresa consultora PENSUM. Consultor de empresas en estrategia de negocios y Balanced Scorecard.

FELIPE LARRAÍN

Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.A. y Ph.D. Harvard University, USA. Profesor Titular del Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile; ex Profesor de la Universidad de Harvard. Director de empresas, asesor y consultor internacional

MARCOS LIMA

Ingeniero Civil de Industrias con mención en Química de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Profesor del Departamento de Ingeniería de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile, del Instituto de Economía de la Universidad de Chile y del Departamento de Industrias de la Escuela de Ingeniería de la Universidad de Chile. "Copper Man of the Year 2000", (Hombre del año en la industria del Cobre 2000), designado por el Copper Club con sede en Nueva York.

NICOLÁS MAJLUF

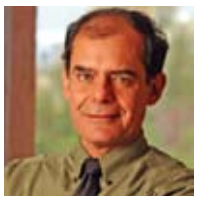
Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.Sc. Operations Research, Stanford University y Ph.D. Management Massachussets Institute of Technology (MIT). Profesor Titular del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Consultor y director de empresas.

VLADIMIR MARIANOV

Ingeniero Civil Electricista de la Universidad de Chile. M.Sc. y Ph.D. Johns Hopkins University, USA. Profesor Titular del Departamento de Ingeniería Eléctrica de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Especializado en diseño y optimización de redes comunicacionales y ubicación óptima de recursos. Consultor de empresas.

GUILLERMO MARSHALL

Licenciado en Matemáticas y Estadístico de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Ph.D. en Estadística, University of Colorado, USA. Profesor Adjunto del Departamento de Estadística y Decano de la Facultad de Matemáticas de la Pontificia Universidad Católica de Chile.



SERGIO MATURANA

Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.Sc. Management Science y Ph.D. Management University of California, Los Angeles (UCLA), USA. Profesor Titular del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

NICOLE MOREAU DE LA MEUSE

Licenciada en Sicología de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Ph.D. Sicología Educacional, Universidad de Texas, Austín, U.S.A Profesora jornada parcial en el Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas.

JOSÉ OLIVARES

Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile y Contador Auditor de la Pontificia Universidad Católica de Chile. MBA, The University of Ottawa, Canadá, Ph.D. in Finance, The University of Texas – Austin, USA. Profesor de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo.

RICARDO PAREDES

Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile. Ph.D. en Economía de UCLA, USA. Profesor del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Ex Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Chile. Consultor en organización industrial y regulación económica.

PAULO ROCHA E OLIVEIRA

A.B. Mathematics Princeton University y Ph.D. Mangement Massachusetts Institute of Technology (MIT). Profesor del Departamento de Marketing University of Miami.

DARÍO RODRÍGUEZ

Sociólogo de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Doctor en Sociología Universidad de Bielefeld, Alemania. Profesor titular del Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Autor de varios libros sobre organizaciones. Consultor de empresas.

CRISTIÁN SAIEH

Abogado de la Pontificia Universidad Católica de Chile. MBA, Universidad Pontificia Comillas, ICADE, España. Profesor de Negociación de la Facultad de Derecho y del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Director del Centro de Negociación y Mediación UC. Socio del Estudio Jurídico Puga, Ortiz & Cia.

GABRIEL SAN MARTÍN

Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.Sc. Engineering-Economic Systems Stanford University, USA Miembro del equipo de profesores del curso de Evaluación de Proyectos en el Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Gerente de Desarrollo y Proyectos de South Andes Capital S.A.

EDUARDO SCHWARTZ

Ingeniero Civil de la Universidad de Chile. Master y Ph.D. en Finanzas Universidad de British Columbia, Canada. Full-professor de Finanzas en la Anderson School de la Universidad de California (UCLA), USA. Posee una de las pocas Chair de esa escuela, máximo nivel que alcanza un académico en el sistema universitario. Doctor Honoris Causa de la Universidad de Alicante, España. Ha sido presidente de la American Finance Association y la Western Finance Association. Consultor internacional de empresas.

ALFREDO SERPELL

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.Sc. y Ph.D. en Ingeniería Civil University of Texas at Austin. Profesor Titular del Departamento de Ingeniería y Gestión de la Construcción de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Gerente de la Unidad de Capacitación y Competencias Laborales del DICTUC S.A. Consultor de empresas y socio de la empresa Sistemas de Productividad y Gestión S.A

JORGE VERA

Ingeniero Civil Matemático de la Universidad de Chile. M.Sc. y Ph.D. en Investigación Operacional en la Universidad de Cornell, USA. Profesor Adjunto y jefe del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Escuela de Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica de Chile Consultor de empresas.

ARTURO YRARRÁZAVAL

Abogado de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Master en Derecho Universidad de Nueva York. Ph.D. en Derecho Universidad de Yale. Profesor en el Doctorado en Derecho y Decano de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Socio Fundador Estudio Yrarrázaval, Ruiz-Tagle, Goldenberg, Lagos & Silva.

EL MERCURIO

AUSPICIA:

Bci
somosdiferentes

"DESTACADAS EMPRESAS DEL PAÍS HAN CONFIADO A la clase®ejecutiva
EL DESARROLLO DE SUS PROFESIONALES Y EJECUTIVOS
¿No debería la suya también hacerlo?"

Banco de Chile

Nestlé
Good Food, Good Life

CODELCO
Produciendo Futuro

ABRE TU MUNDO
CCU

EMPRESAS Lipigas

METHANEX

CORRUPAC

Arauco

John Crane
John Crane Chile S.A.

KAUFMANN
Representante General de DaimlerChrysler AG

LAN

Compañía Americana de Multiservicios