



la clase **R** ejecutiva


EL MERCURIO

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

ESCUELA DE INGENIERÍA
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE
EL MERCURIO



24
CURSOS

08
DIPLOMADOS



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

Andrés Montiel, encargado de Capacitación de Banco de Chile para Banco CrediChile, destacó que la entidad lleva varios años capacitando a ejecutivos de alto desempeño en este programa El Mercurio-UC. "Nos ha ido muy bien, quienes han participado han volcado todo su conocimiento y habilidades en el Banco y principalmente en la gestión de sus equipos".



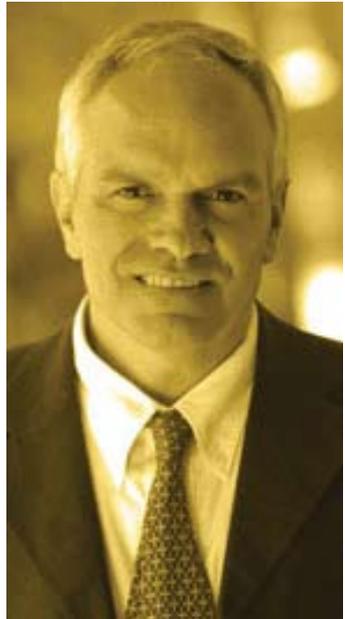
Con 8 diplomados y 24 cursos, con cuatro niveles de profundización cada uno, la clase@ejecutiva está respondiendo a los siguientes tres indispensables en la capacitación empresarial: tener programas de educación continua, que su capacitación incluya el uso de internet y que el perfeccionamiento de su gente esté íntimamente ligado a su quehacer diario.

La educación continua es un signo de los tiempos. Ya no existe eso de estudiar cuando joven y luego sólo trabajar. El mundo cambia continuamente y eso exige a la empresa estar atenta y al día. La clase ofrece máxima flexibilidad de horario y lugar de estudios para hacer viable este imperativo de educación continua.

La capacitación debe ser siempre eficiente. Hoy no se puede prescindir de internet porque permite acceder a conocimiento de calidad a menor costo. El más importante es el costo de oportunidad. Internet reduce el tiempo que los ejecutivos deben distraer de sus labores diarias para capacitarse. Podemos discutir qué porcentaje de la capacitación se realizará a través de internet, pero prescindir de ella es hoy una ineficiencia imperdonable. La clase tiene la flexibilidad de adaptarse a las necesidades que nos plantean las empresas en este ámbito.

Finalmente, se está haciendo cada vez más indispensable que la capacitación no sólo incluya los temas generales, sino que también aspectos de la industria y la empresa específica en la cual trabajan los ejecutivos. La clase también responde a esa necesidad. En algunos cursos las empresas suman a las clases presenciales nuestras otras que dictan sus propios ejecutivos, lo que permite cubrir los temas especializados de su industria y discutir los problemas reales, a la luz de los nuevos conocimientos.

Nuestro plantel, que incluye 26 PhDs, lo forman académicos de la UC que dedican su vida a la docencia, investigación y aplicación en Chile de las materias que enseñan en la clase. Con ellos queremos ser su socio estratégico en este vital desafío de mantener actualizados a sus ejecutivos y profesionales.



Afectuosamente,

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, 8 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 2007, 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 se mantiene en un 25%. Finalmente, en términos de ubicación geográfica, del total de chilenos, el 62% vive en la Región Metropolitana y el 38% en regiones.

El programa 2008 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 8 diplomados distintos.

También se ofrecen cursos en nivel avanzado que consideran más horas presenciales, estos se dictan sólo a empresas con un mínimo de 20 participantes.

OPINIONES

Gonzalo Moenne, jefe de Aprendizaje y Desarrollo de Nestlé: "La clase es una excelente opción para compatibilizar vida personal, trabajo y estudio. Nosotros hemos integrado al programa clases internas para potenciar la aplicación de las materias".



CURSOS Y PROFESORES

PRIMER TRIMESTRE

**08 DE MARZO
AL 10 DE MAYO**

Sábado
**LOGÍSTICA
(SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT)**
Sergio Maturana /PhD
Vladimir Marianov /PhD

**09 DE MARZO
AL 11 DE MAYO**

Domingo
**DIRECCIÓN DE
EMPRESAS: LAS TAREAS
DE LOS ALTOS
EJECUTIVOS**
Nicolás Majluf /PhD
Marcos Lima

**10 DE MARZO
AL 12 DE MAYO**

Lunes
**OPORTUNIDADES
Y AMENAZAS DEL
CONTEXTO**
Juan Emilio Cheyre /PhD
Ricardo Paredes /PhD

**11 MARZO
AL 13 DE MAYO**

Martes
**LIDERAZGO
ORGANIZACIONAL**
Nureya Abarca /PhD

**12 DE MARZO
AL 14 DE MAYO**

Miércoles
**DERECHO Y TRIBUTACIÓN
EN LOS NEGOCIOS**
Arturo Yrarrázaval /PhD
Cristián Saieh /MBA

**13 DE MARZO
AL 15 DE MAYO**

Jueves
**GESTIÓN Y
MEJORAMIENTO
DE LA CALIDAD**
Alfredo Serpell /PhD

SEGUNDO TRIMESTRE

**17 DE MAYO
AL 19 DE JULIO**

Sábado
**EFICACIA
OPERACIONAL**
Jorge Vera /PhD

**18 DE MAYO
AL 20 DE JULIO**

Domingo
ESTRATEGIA
Patricio del Sol /PhD

**19 DE MAYO
AL 21 DE JULIO**

Lunes
**FINANZAS
CORPORATIVAS**
Jaime Casassus /PhD
Jorge Ferrando /PhD
Rodrigo Huidobro /MBA

**20 DE MAYO
AL 22 DE JULIO**

Martes
**DESARROLLO
ORGANIZACIONAL**
Darío Rodríguez /PhD

**21 DE MAYO
AL 23 DE JULIO**

Miércoles
**ADMINISTRACIÓN DE
PROYECTOS (PROJECT
MANAGEMENT)**
Luis Fernando Alarcón /PhD

**22 DE MAYO
AL 24 DE JULIO**

Jueves
**CONTROL DE GESTIÓN
(BALANCED SCORECARD)**
Antonio Kovacevic /PhD

TERCER TRIMESTRE

**26 DE JULIO
AL 27 DE
SEPTIEMBRE**

Sábado
**ÉTICA Y
RESPONSABILIDAD
SOCIAL EN
LA EMPRESA**
Mons. Fernando Chomali /PhD
Nicolás Majluf /PhD

**27 DE JULIO
AL 28 DE
SEPTIEMBRE**

Domingo
**INTELIGENCIA
EMOCIONAL
PARA EL LIDERAZGO
EFECTIVO**
Nureya Abarca /PhD

**28 DE JULIO
AL 29 DE
SEPTIEMBRE**

Lunes
**ANÁLISIS DE LOS
ESTADOS
FINANCIEROS**
José Olivares /PhD

**29 DE JULIO
AL 30 DE
SEPTIEMBRE**

Martes
**MARKETING
ESTRATÉGICO**
Sergio Maturana /PhD

**30 DE JULIO
AL 1 DE
OCTUBRE**

Miércoles
**NEGOCIACIÓN:
¿COOPERAR O
COMPETIR?**
Cristián Saieh /MBA
Darío Rodríguez /PhD

**31 DE JULIO
AL 2 DE
OCTUBRE**

Jueves
**EL ENTORNO DE
LA EMPRESA:
MACROECONOMÍA Y
GLOBALIZACIÓN**
Felipe Larraín /PhD

CUARTO TRIMESTRE

**04 DE OCTUBRE
AL 06 DE
DICIEMBRE**

Sábado
**MARKETING
OPERACIONAL**
Juan Carlos Ferrer /PhD
Paulo Rocha e Oliveira /PhD

**05 DE OCTUBRE
AL 07 DE
DICIEMBRE**

Domingo
**EVALUACIÓN
DE PROYECTOS**
Patricio del Sol /PhD
Gabriel San Martín /MSc

**06 DE OCTUBRE
AL 08 DE
DICIEMBRE**

Lunes
**CREATIVIDAD EN
LA EMPRESA**
Nicole Moreau de la
Meuse /PhD

**07 DE OCTUBRE
AL 09 DE
DICIEMBRE**

Martes
**INVESTIGACIÓN
DE MERCADO**
Guillermo Marshall /PhD
Ricardo Aravena /MSc
Roberto Méndez /PhD

**08 DE OCTUBRE
AL 10 DE
DICIEMBRE**

Miércoles
GESTIÓN FINANCIERA
Gonzalo Cortázar /PhD
Eduardo Schwartz /PhD

**09 DE OCTUBRE
AL 11 DE
DICIEMBRE**

Jueves
**GESTIÓN DE
COSTOS DE PROYECTOS**
Hernán de Solminihac /PhD

Cada diplomado permite a los profesionales adquirir o mejorar habilidades específicas. Para completar uno de los siguientes 8 diplomados se debe aprobar 5 cursos mínimos y 1 optativo, elegido entre los 19 restantes. Algunos diplomados se pueden aprobar con 3 cursos mínimos y 1 en nivel avanzado.

PRIMER TRIMESTRE

| | FECHA | HORARIO |
|---|------------|---------------|
| Logística (Supply chain management) | 26 de mayo | 8:00 / 13:00 |
| Dirección de empresas: las tareas de los altos ejecutivos | 26 de mayo | 14:30 / 19:30 |
| Oportunidades y amenazas del contexto | 27 de mayo | 8:00 / 13:00 |
| Liderazgo organizacional | 30 de mayo | 08:00 / 13:00 |
| Derecho y tributación en los negocios | 28 de mayo | 8:00 / 13:00 |
| Gestión y mejoramiento de la calidad | 30 de mayo | 14:30 / 19:30 |

SEGUNDO TRIMESTRE

| | FECHA | HORARIO |
|--|--------------|---------------|
| Eficacia operacional | 30 de julio | 8:00 / 13:00 |
| Estrategia | 30 de julio | 14:30 / 19:30 |
| Finanzas corporativas | 31 de julio | 8:00 / 13:00 |
| Desarrollo organizacional | 31 de julio | 14:30 / 19:30 |
| Administración de proyectos (Project management) | 08 de agosto | 8:00 / 13:00 |
| Control de gestión (Balanced scorecard) | 01 de agosto | 14:30 / 19:30 |

TERCER TRIMESTRE

| | FECHA | HORARIO |
|---|---------------|---------------|
| Ética y responsabilidad social en la empresa | 08 de octubre | 8:00 / 13:00 |
| Inteligencia emocional para el liderazgo efectivo | 9 de octubre | 14:30 / 19:30 |
| Análisis de los estados financieros | 09 de octubre | 8:00 / 13:00 |
| Marketing estratégico | 8 de octubre | 14:30 / 19:30 |
| Negociación: ¿Cooperar o competir? | 10 de octubre | 8:00 / 13:00 |
| El entorno de la empresa: macroeconomía y globalización | 10 de octubre | 14:30 / 19:30 |

CUARTO TRIMESTRE

| | FECHA | HORARIO |
|--------------------------------|-----------------|---------------|
| Marketing operacional | 11 de diciembre | 08:00 / 13:00 |
| Evaluación de proyectos | 15 de diciembre | 14:30 / 19:30 |
| Creatividad en la empresa | 16 de diciembre | 8:00 / 13:00 |
| Investigación de mercado | 16 de diciembre | 14:30 / 19:30 |
| Gestión financiera | 17 de diciembre | 8:00 / 13:00 |
| Gestión de costos de proyectos | 17 de diciembre | 14:30 / 19:30 |

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.

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

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 en la empresa

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

Alternativa con curso avanzado:

- Marketing estratégico avanzado
- Estrategia
- Marketing operacional
- Investigación de mercado

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

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

- Logística (Supply chain management)
- Derecho y tributación en los negocios
- Estrategia
- Finanzas corporativas
- Marketing estratégico

NEGOCIACIÓN

Objetivo y cursos mínimos: Mejorar las habilidades ejecutivas de negociación, usando estrategias tanto competitivas como cooperativas.

- Negociación: ¿Cooperar o competir? avanzado
- Derecho y tributación en los negocios
- Estrategia
- Inteligencia emocional para el liderazgo efectivo

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

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

Alternativa 1 con curso avanzado:

- Análisis de los estados financieros avanzado
- Finanzas corporativas
- Evaluación de proyectos
- Gestión financiera

Alternativa 2 con curso avanzado:

- Evaluación de proyectos avanzado
- Finanzas corporativas
- Análisis de los estados financieros
- Gestión financiera

| 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 | \$120.000/ curso \$96.000/cursos 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 | \$320.000/ curso \$256.000/cursos con descuento Club de Lectores y otros. |
| DIARIO + INTERNET + CLASES Y PRUEBAS PRESENCIALES NIVEL AVANZADO | Lo anterior más participar en 15 horas de clases y otras actividades al final de cada curso con los profesores correspondientes. Considera también más horas de estudio a través de internet. | 9 horas/ semana de estudio durante 10 semanas + 15 horas/ curso de clases presenciales | Certificado de Aprobación de la UC. Equivale a medio diplomado. | \$768.000 Incluye 20% de descuento |
| 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 | \$1.536.000 Incluye 20% de descuento. |

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 lo 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

Jimena Torres, jefa de Proyectos de Capacitación de Lan: "Hemos obtenidos buenos resultados, el programa ha concitado el interés de personas de distintas áreas de la compañía, tanto por los contenidos como por la atractiva metodología".



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

Sergio García, jefe del Área Desarrollo y Capacitación, de CAM, filial de Enersis: "Este método de enseñanza, que combina excelencia académica, flexibilidad de horario, tecnología de punta y los mejores profesores de la universidad católica. Los lineamientos estratégicos de la compañía requieren de un permanente desarrollo y actualización de las personas. Los diplomados y cursos de la clase ejecutiva permiten incorporar las últimas tendencias en la administración de negocios, sin limitaciones de tiempo para el trabajo y la familia y -lo que es más importante- sin sacrificar calidad".



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 2008 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, curriculum 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.

OPINIONES

Cristián Orlando Herrera Naranjo, 32 años, Área Control de Costos de Besalco MD Montajes S.A., diplomado en Gestión de la Construcción: "Soy ingeniero comercial y estaba buscando algo que uniera la visión comercial y la construcción, a un precio razonable y por Sence. Aprendí mucho. Se cumplieron mis expectativas".



Mayor Información:

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

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.

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 2008, 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 deben 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.

Eficacia operacional

por 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 las metodologías actuales del área, como "Just in Time", mejoramiento continuo, calidad total, uso de modelos cuantitativos en operaciones, "benchmarking", reingeniería y mejora de sistemas, y como el uso de estos conceptos en las organizaciones permite gestionar de mejor manera las operaciones productivas.

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. Este año se discutirán, además, los desafíos de hacer carrera profesional participando en diversas organizaciones a lo largo de ella.

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 Martín

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 en la empresa

por Nicole Moreau de la Meuse

Este curso pone un especial énfasis en reconocer los principios y factores que ayudan a desarrollar la creatividad, en cómo aplicar estos conceptos en el trabajo diario y en la flexibilización del pensamiento. También enseña cómo crear en la empresa un ambiente propicio que favorezca la creatividad y la innovación, elementos indispensables para sobrevivir en esta economía global y en un mundo que cambia vertiginosamente.

Investigación de mercado

por Guillermo Marshall, Ricardo Aravena y Roberto Méndez

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 Solminhac

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 y Ph.D. en Finanzas Carnegie Mellon University, USA. 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, MBA y Ph.D. en Finanzas University of California, Los Angeles (UCLA), USA. Profesor Titular de Finanzas del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Director del Laboratorio de Investigación Avanzada en Finanzas, FINlabUC.

**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, USA. 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. 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 París. 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), USA. Profesor de jornada completa en el Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

**RODRIGO HUIDOBRO**

Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile y MBA del Sloan School of Management, MIT, USA. 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 y del Departamento de Industrias de la Escuela de Ingeniería de la Universidad de Chile. Director Programa Investigación y Post Grado en Economía de Minerales de la UC. "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**

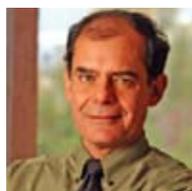
Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.Sc. Operations Research, Stanford University y Ph.D. Management Massachusetts Institute of Technology (MIT), USA. Profesor Titular del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la Pontificia Universidad Católica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

**ROBERTO MÉNDEZ**

Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile. MBA y Ph.D. en Investigación del Consumidor Stanford University, USA. Profesor Titular de la Escuela de Economía y Administración de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Director y Presidente de Adimark GfK. Director del Banco Santander Santiago y Vicepresidente del Directorio de Univerisia.

**NICOLE MOREAU DE LA MEUSE**

Licenciada en Psicología de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Ph.D. Psicología Educacional, Universidad de Texas, Austin, USA. 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 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. Management Massachusetts Institute of Technology (MIT), USA. Profesor del Departamento de Dirección Comercial del IESE - Universidad de Navarra.

**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 SAIH**

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 Abogados

**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-profesor 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, USA. 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 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:



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

