

2005

CURSOS Y DIPLOMADOS

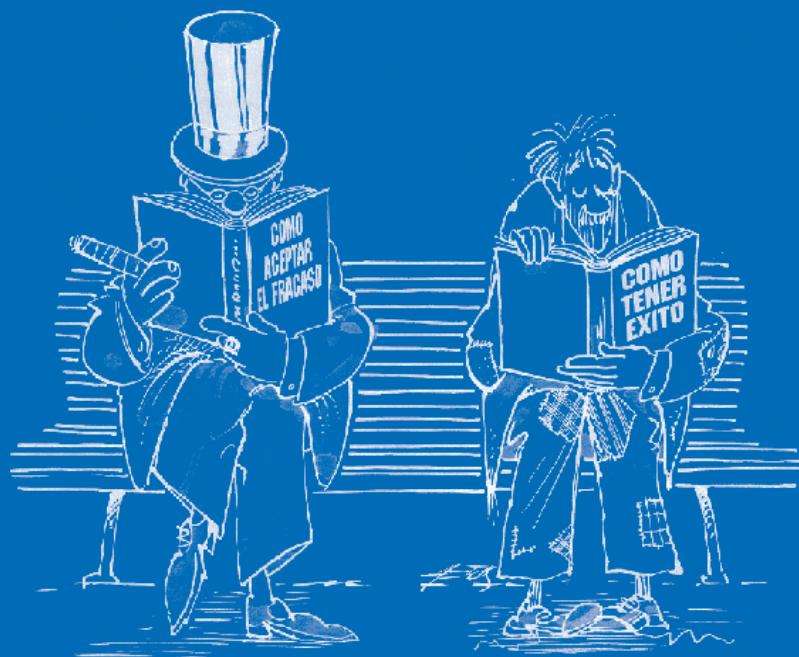


la clase **R** ejecutiva

 EL MERCURIO

20 Cursos y 7 Diplomados
Organizado por Ingeniería
Industrial y de Sistemas de la
Pontificia Universidad Católica
de Chile y El Mercurio.





CONTENIDO

Carta del Director Académico	1
Propósito, valor ofrecido y público objetivo	2
Temas y niveles de profundización	3
Cursos y profesores	4
Calendario de clases presenciales	6
Diplomados	7
Niveles de profundización, acreditación y costos de la matrícula	8
Política de descuentos	9
Formas de pago	10
Descripción de los cursos	11
Currículum de los profesores	15



Daniel Escobar

Jefe Área de Recursos Humanos de CAM filial Endesa España: "Elegimos la clase@ejecutiva para perfeccionar a nuestros profesionales porque buscábamos una institución de prestigio y una metodología innovadora".

opiniones



El foco es la productividad laboral

La clase®ejecutiva está explotando un círculo virtuoso en el cual usted y su empresa son una pieza fundamental. Innumerables ejecutivos están leyendo la clase en El Mercurio, miles además participan a través de Internet. Y cientos también toman las clases presenciales complementarias, obteniendo distintos Diplomados de la Pontificia Universidad Católica de Chile. La oportunidad de enseñar a numerosos lectores ha motivado la participación de maestros de la más alta categoría de la Universidad Católica, y estos destacados académicos están atrayendo más participantes, cerrando el círculo ganador.

Nuestra propuesta está cautivando a muchas empresas, las cuales en forma creciente están reconociendo 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").

La clase®ejecutiva 2005 da un paso adicional hacia su objetivo principal que es aumentar la productividad laboral. Ser más productivo les permitirá a los ejecutivos mejorar simultáneamente su calidad de vida, sus ingresos y su valor agregado en la empresa.

La planta de profesores no puede ser mejor: el 100% de los cursos cuenta con la participación de PhDs. Son 20 cursos distintos, cada uno con 3 alternativas de profundización. Usted puede leer el periódico y algo útil aprenderá. Si desea mayor profundización, usted puede inscribirse en un curso y participar y recibir material complementario por Internet. Si desea saber más, usted puede asistir a las clases presenciales respectivas. Y aprobando seis cursos por el periódico e Internet con sus clases presenciales usted puede completar uno de los 7 Diplomados ofrecidos.

Si usted y su empresa aún no lo han hecho, ingresen al círculo. Como el costo de los cursos es relativamente bajo y el programa es flexible en términos de lugar, horario y tiempo dedicado, lo único que se necesita es el entusiasmo por la actualización. ¡Animense! El esfuerzo vale la pena.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, overlapping letters that appear to read 'P. del Sol'.

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.

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 2004, la clase®ejecutiva ofreció 23 cursos, con un promedio de más de 200 inscritos por curso. El 21% del total de los alumnos fueron gerentes generales, socios de empresas y directores, mientras que la gran mayoría (el 70% del total) fueron gerentes y ejecutivos. Hombres, entre los 30 y 60 años, fueron la mayor parte de los alumnos. Pero el porcentaje de mujeres que participan, que fue un 25%, está creciendo. En términos de ubicación geográfica, del total de chilenos, el 65% vive en la Región Metropolitana y el 35% en regiones. Finalmente, gracias a la internacionalización del programa que comenzó el 2002, la clase®ejecutiva tuvo cerca de 100 inscritos en Bolivia, y algunos alumnos en Estados Unidos, México, Ecuador, Perú, El Salvador, Brasil y Argentina, Venezuela, República Dominicana, Panamá, Guatemala, Paraguay y Colombia.

Usted elige el tema y el nivel de profundización

El programa 2005 ofrece 20 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

Juan Carlos Macuada

Gerente General de Sun Microsystems: “Me interesaron los temas relacionados con recursos humanos. Los cursos me han aportado herramientas concretas para tomar mejores decisiones. Creo que son un aporte para que definitivamente seamos un poco mejores empresas”.

“la clase tiene un método simple, efectivo, sin mayores complejidades. No te vas a transformar en experto de algo, pero sí te va a dar herramientas para tomar decisiones de mejor manera”.

Cursos y profesores

	Sábado	Domingo
Trimestre Otoño	<p>Eficacia operacional</p> <p>12 de marzo al 14 de mayo</p> <p><i>Jorge Vera</i> / Ph.D. Cornell University <i>Pedro Gazmuri</i> / Ph.D. Berkeley University</p>	<p>Dirección de empresas: las tareas de los altos ejecutivos</p> <p>13 de marzo al 15 de mayo</p> <p><i>Nicolas Majluf</i> / Ph.D. MIT <i>Marcos Lima</i> / Consultor de empresas</p>
Trimestre Invierno	<p>Logística (Supply chain management)</p> <p>21 de mayo al 23 de julio</p> <p><i>Sergio Maturana</i> / Ph.D. UCLA <i>Vladimir Marianov</i> / Ph.D. Johns Hopkins University</p>	<p>Estrategia</p> <p>22 de mayo al 24 de julio</p> <p><i>Patricio del Sol</i> / Ph.D. Stanford University</p>
Trimestre Primavera	<p>Evaluación de proyectos</p> <p>30 de julio al 1 de octubre</p> <p><i>Patricio del Sol</i> / Ph.D. Stanford University <i>Gabriel San Martín</i> / M.Sc. Stanford University</p>	<p>Inteligencia emocional para el liderazgo efectivo</p> <p>31 de julio al 2 de octubre</p> <p><i>Nureya Abarca</i> / Ph.D. University of California, San Diego</p>
Trimestre Verano	<p>Marketing operacional</p> <p>8 de octubre al 10 de diciembre</p> <p><i>Juan Carlos Ferrer</i> / Ph.D. MIT <i>Paulo Rocha e Oliveira</i> / Ph.D. MIT</p>	<p>Gestión financiera</p> <p>9 de octubre al 11 de diciembre</p> <p><i>Gonzalo Cortázar</i> / Ph.D. UCLA <i>Eduardo Schwartz</i> / Ph.D. UBC, Professor UCLA</p>

Trimestre Otoño

Martes

15 de marzo
al
17 de mayo

Liderazgo organizacional
Nureya Abarca /
Ph.D. University of California,
San Diego

Miércoles

16 de marzo
al
18 de mayo

Derecho para la administración
de negocios
Arturo Yrarrázaval / Ph.D.
Universidad de Yale
Cristián Saieh / MBA
Universidad Pontificia Comillas
(ICADE)

Jueves

17 de marzo
al
19 de mayo

Gestión y mejoramiento de
la calidad
Alfredo Serpell / Ph.D.
University of Texas at Austin

Trimestre Invierno

Desarrollo organizacional

24 de mayo
al
26 de julio

Darío Rodríguez / Ph.D.
Universidad de Bielefeld

Administración de proyectos
(Project management)

25 de mayo
al
27 de julio

Luis Fernando Alarcón / Ph.D.
University of California, Berkeley

Control de gestión (Balanced
scorecard)

26 de mayo
al
28 de julio

Antonio Kovacevic / Ph.D.
Case Western Reserve
University

Trimestre Primavera

Marketing estratégico

2 de agosto
al
4 de octubre

Sergio Maturana / Ph.D.
UCLA

Negociación: obteniendo el sí

3 de agosto
al
5 de octubre

Cristián Saieh / MBA
Universidad Pontificia Comillas
(ICADE)
Darío Rodríguez / Ph.D.
Universidad de Bielefeld

El entorno de la empresa:
macroeconomía y
globalización

4 de agosto
al
6 de octubre

Felipe Larraín / Ph.D.
Harvard University

Trimestre Verano

Gestión de las tecnologías de
información

11 de octubre
al
13 de diciembre

Ignacio Casas / Ph.D.
University of Toronto

Ética en la empresa

12 de octubre
al
14 de diciembre

Pbro. Fernando Chomali /
Doctor en Teología
Nicolás Majluf / Ph.D. MIT

Gestión de costos de
proyectos

13 de octubre
al
15 de diciembre

Hernán de Solminihaç /
Ph.D. University of Texas at
Austin

Calendario de clases presenciales

Las clases presenciales de cada curso se dictarán en 2 opciones de fecha en el Campus San Joaquín de la Pontificia Universidad Católica de Chile de acuerdo al siguiente calendario:

Primer Trimestre		opción 1		opción 2	
Trimestre Otoño	Eficacia operacional	25 de mayo	14:30 / 19:30	1 de junio	14:30 / 19:30
	Dirección de empresas: las tareas de los altos ejecutivos	26 de mayo	8:00 / 13:00	2 de junio	8:00 / 13:00
	Liderazgo organizacional	26 de mayo	14:30 / 19:30	2 de junio	14:30 / 19:30
	Derecho para la administración de negocios	27 de mayo	8:00 / 13:00	3 de junio	8:00 / 13:00
	Gestión y mejoramiento de la calidad	27 de mayo	14:30 / 19:30	3 de junio	14:30 / 19:30
Segundo Trimestre		opción 1		opción 2	
Trimestre Invierno	Logística (Supply chain management)	3 de agosto	14:30 / 19:30	10 de agosto	14:30 / 19:30
	Estrategia	4 de agosto	8:00 / 13:00	11 de agosto	8:00 / 13:00
	Desarrollo organizacional	4 de agosto	14:30 / 19:30	11 de agosto	14:30 / 19:30
	Administración de proyectos (Project management)	5 de agosto	8:00 / 13:00	12 de agosto	8:00 / 13:00
	Control de gestión (Balanced scorecard)	5 de agosto	14:30 / 19:30	12 de agosto	14:30 / 19:30
Tercer Trimestre		opción 1		opción 2	
Trimestre Primavera	Evaluación de proyectos	12 de octubre	14:30 / 19:30	19 de octubre	14:30 / 19:30
	Inteligencia emocional para el liderazgo efectivo	13 de octubre	8:00 / 13:00	20 de octubre	8:00 / 13:00
	Marketing estratégico	13 de octubre	14:30 / 19:30	20 de octubre	14:30 / 19:30
	Negociación: obteniendo el sí	14 de octubre	8:00 / 13:00	21 de octubre	8:00 / 13:00
	El entorno de la empresa: macroeconomía y globalización	14 de octubre	14:30 / 19:30	21 de octubre	14:30 / 19:30
Cuarto Trimestre		opción 1		opción 2	
Trimestre Verano	Marketing operacional	19 de diciembre	14:30 / 19:30	26 de diciembre	14:30 / 19:30
	Gestión financiera	20 de diciembre	8:00 / 13:00	27 de diciembre	8:00 / 13:00
	Gestión de las tecnologías de información	20 de diciembre	14:30 / 19:30	27 de diciembre	14:30 / 19:30
	Ética en la empresa	21 de diciembre	8:00 / 13:00	28 de diciembre	8:00 / 13:00
	Gestión de costos de proyectos	21 de diciembre	14:30 / 19:30	28 de diciembre	14:30 / 19:30

Para completar uno de los siguientes 7 Diplomados se debe aprobar 4 cursos mínimos y 2 cursos optativos, elegidos entre los 16 restantes.

Claudio Bizama

Ingeniero encargado de Desarrollo de Red de Obras y Servicios de CAM, filial de Endesa España, alumno del Diplomado de Creación de Nuevas Empresas: "Lo tomé porque está muy dirigido a lo que estamos haciendo como empresa que da apoyo a todo el negocio eléctrico. Me ha ido bien, estudio en casa y comento las materias con mis colegas".

opiniones

Administración de Negocios

Cursos Mínimos:

- Eficacia operacional
- Estrategia
- Marketing estratégico
- Gestión financiera

Gestión Estratégica

Cursos Mínimos:

- Dirección de empresas: las tareas de los altos ejecutivos
- Estrategia
- Control de gestión (Balanced scorecard)
- El entorno de la empresa: macroeconomía y globalización

Desarrollo Organizacional

Cursos Mínimos:

- Dirección de empresas: las tareas de los altos ejecutivos
- Liderazgo organizacional
- Desarrollo organizacional
- Inteligencia emocional para el liderazgo efectivo

Marketing Estratégico

Cursos Mínimos:

- Estrategia
- Marketing estratégico
- Negociación: obteniendo el sí
- Marketing operacional

Gestión Financiera

Cursos Mínimos:

- Control de gestión (Balanced scorecard)
- Evaluación de proyectos
- Gestión financiera
- Gestión de costos de proyectos

Administración de las Operaciones

Cursos Mínimos:

- Eficacia operacional
- Logística (Supply chain management)
- Marketing operacional
- Gestión de las tecnologías de información

Gestión de la Construcción

Cursos Mínimos:

- Liderazgo organizacional
- Gestión y mejoramiento de la calidad
- Administración de proyectos (Project management)
- Gestión de costos de proyectos



Niveles de profundización académica, acreditación y costos de la matrícula

Modalidad	Requisitos	Dedicación aproximada	Acreditación	Matrícula
Sólo diario	Lectura de 10 clases por curso publicadas semanalmente en El Mercurio.	15 minutos/ semana	No hay	Gratis
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	\$ 60.000/ curso. \$ 48.000/ 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 presenciales 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	\$ 230.000/ curso. \$ 184.000/ 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, 4 cursos son mínimos y 2 son elegidos entre los 16 cursos restantes dictados durante el año.	180 horas de estudio por El Mercurio e Internet. 30 horas de actividades presenciales	Diplomado de la UC	\$ 1.104.000 Incluye 20% de descuento.

Ferrán Pi

Ingeniero comercial, recibió el Diplomado en Administración de Negocios 2003 y es alumno del Diplomado en Desarrollo Organizacional 2004, director de Grandes Cuentas de Adecco, consultora internacional en recursos humanos: "Tomé este diplomado porque es un tema muy interesante y directamente relacionado con mi trabajo. Ojalá todos los años se amplie la oferta de diplomados".

opiniones

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 por participante: 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 de la clase®ejecutiva:
20% de descuento.

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



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 15 de diciembre del 2004 en 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.

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
correo electrónico:
contacto@claseejecutiva.cl
Teléfono (562) 354 5917

Juan Enrique Bruce

Ingeniero de proyectos de Smi Ingenieros, alumno del Diplomado en Gestión de la Construcción: "Tengo interés en este tema y la metodología me permite compatibilizar el tiempo dedicado al trabajo y a la familia".

opiniones

Descripción de los cursos: Trimestre Otoño

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 ser 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 capa-

cidades para dar respuesta a los desafíos de esta época.

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 para la administración de negocios

por Arturo Yrarrázaval y Cristián Saieh.

Para ser más eficientes y exitosos, ejecutivos y empresarios han comprendido que la cuestión legal debe ser correctamente gestionada y convertirla en una ventaja para dar mayor valor y rentabilidad a la empresa. Este curso entregará aquellos conceptos legales claves de las

actividades empresariales que todo ejecutivo debe conocer para ayudarlo en la gestión de sus negocios y toma de decisiones. Desde aspectos tan relevantes como los asuntos legales a tener en consideración cuando se planifica un negocio, pasando por la implicancia de suscribir contratos y la responsabilidad de los directores, hasta la ley de defensa de la competencia y la de protección al consumidor, el curso abordará los aspectos legales claves de las actividades empresariales.

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.

Descripción de los cursos: Trimestre Invierno

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 competi-

tivo 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.

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 estratégicos de una organización en todos sus ámbitos y niveles. Se revisarán los enfoques e instrumentos tradicionales que se han utilizado en el control de gestión (presupuestos, indicadores financieros y operativos) y las nuevas aproximaciones al alineamiento y gestión estratégica, 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, empresas o negocios que lo utilizan.

Juan Guillermo Quispe

Ingeniero civil industrial, Minera Escondida, alumno del Diplomado en Gestión Estratégica: "Revisé la malla y todos los cursos son de gran utilidad en el área en que trabajo y me aportan fortalezas para desempeñar mi cargo, de Líder Técnico de la Gerencia de Mejoramiento de Mantenimiento".

opiniones

Descripción de los cursos: Trimestre Primavera

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 rentabilidad; costos y beneficios pertinentes; depreciación, capital de trabajo, horizonte de evaluación y valor residual; costo del capital; valorización de la ventaja competitiva; incorporación de la imitación, la sustitución y otras fuerzas que atentan contra la sustentación de las rentabilidades; valorización de la flexibilidad; información disponible en la industria, en los estados financieros y en los precios de mercado; y valorización por múltiplos.

El curso resalta las mejores prácticas en la construcción de los flujos de cajas, en la incorporación de la estrategia y en la recolección de la información. Los alumnos ejercitarán lo aprendido utilizando planillas Excel en el sitio Internet del curso. Se hace amplio uso de casos para introducir las materias en forma realista y estimulante.

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 interper-

sonales. 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.

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: obteniendo el sí

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. Está diseñado principalmente para personas relacionadas con la actividad económica de negocios (empresarios, empleados o trabajadores) y para todos aquellos que deseen entender cómo se determinan las condiciones económicas generales en los países, tales como el crecimiento, empleo, desempleo, inflación y tipo de cambio. 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.

Descripción de los cursos: Trimestre Verano

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.

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 las tecnologías de información

por Ignacio Casas.

Se introducen los conceptos, modelos y metodologías relativas a la gestión de las tecnologías de información (TI) al interior de una organización compleja. Se consideran como tecnologías de información las herramientas de telecomunicaciones y de computación que sirven de apoyo a la gestión, producción, administración y toma de decisiones de la organización. Se pone énfasis en la definición de los planes y plataformas informáticas de apoyo a la gestión de una empresa u organización. Se abordan casos prácticos para analizar el problema de la oportunidad, innovación tecnológica, factibilidad, y administración de las TI, como agentes necesarios para alcanzar los objetivos de la organización.

Ética en la empresa

por Pbro. Fernando Chomalí y Nicolás Majluf.

En el ámbito laboral las personas, independiente del nivel de responsabilidad que tengan dentro de la empresa, se ven habitualmente enfren-

tadas 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.

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.

Currículum de los profesores

Nureya Abarca

Psicóloga de la Universidad 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.

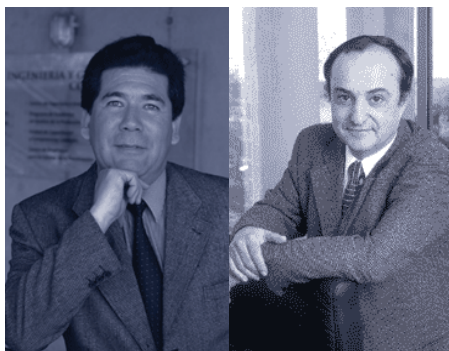


Pbro. Fernando Chomali

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.

Luis Fernando Alarcón

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.Sc. y M. Eng. en Ingeniería Civil y Ph.D. University of 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 proyectos, mejoramiento de productividad y calidad, planificación estratégica y operacional.



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 de Cortázar & Schwartz Financial Research and Consulting S.A.

Ignacio Casas

Ingeniero Civil Electricista de la Pontificia Universidad Católica de Chile. M.Sc. Computer Science y Ph.D. Computer Science University of Toronto, Canadá. Profesor e investigador del Departamento de Ciencia de Computación de la Escuela de Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Director General de Informática de la Pontificia Universidad Católica de Chile.



Hernán de Solminihaç

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.

Currículum de los profesores

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.



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.

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.



Felipe Larrain

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.

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.



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.

Currículum de los profesores

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.

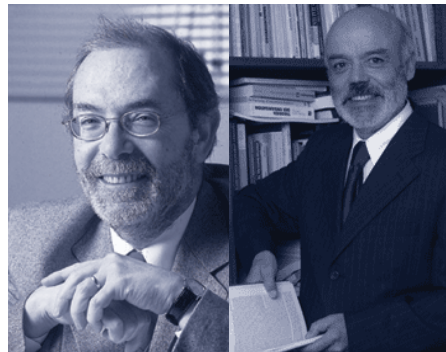


Paulo Rocha e Oliveira

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

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.

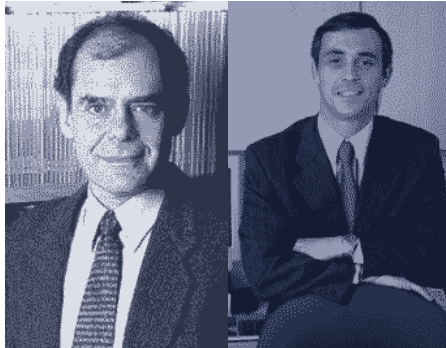


Dario Rodríguez

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

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.



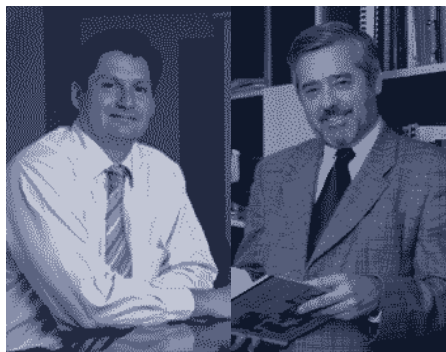
Cristián Saieh

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.

Currículum de los profesores

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.



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.

Eduardo Schwartz

Ingeniero Civil de la Universidad de Chile. Master y Ph.D. en Finanzas Universidad de British Columbia, Canadá. 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.



Jorge Vera

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

Rodrigo Johnson

Ingeniero civil mecánico, coor-dinador de proyectos para Sudamérica de Agas S.A. y alumno del Diplomado en Administración de las Operaciones 2004. "Estoy super contento. Yo viajo todo el mes a varios países de Latinoamérica y esta forma de perfeccionamiento me acomoda mucho. Además el nivel académico es muy alto. Incluso estoy pensando tomar todos los cursos"

opiniones

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.



LA CLASE
EJECUTIVA

Contabilidad
Marketing
Estrategia
Finanzas
Macroeconomía

**Cómo
ganar
dinero sin
esfuerzo**



www.claseejecutiva.cl
contacto@claseejecutiva.cl
Teléfono (56-2) 354 5917