



**UNIVERSIDAD  
MAYOR**  
para espíritus emprendedores

# REINVÉNTATE

PARA CRECER.

FACULTAD DE HUMANIDADES

**MAGÍSTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS (MBA EXECUTIVE)**

TEMUCO

ADMISIÓN  
2020

<b>VACANTES</b> 40 estudiantes	<b>MATRÍCULA</b> \$250.000	<b>INICIO</b> 07 de agosto de 2020
<b>PERÍODO DE POSTULACIONES</b> Desde el 1 de octubre de 2019, hasta 17 de julio de 2020.	<b>ARANCEL DEL PROGRAMA</b> 375 UF <b>ARANCEL DE GRADO Y TITULACIÓN</b> \$150.000	<b>HORARIO</b> 1 vez al mes. Viernes de 18:30 a 22:30, sábado de 09:00 a 22:30 y domingo de 09:00 a 18:00 hrs.

## DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

El egresado del Magíster en Dirección de Empresas (MBA Executive) será un profesional con habilidades y conocimientos en las distintas áreas de una organización, que permitirá su gestión con una visión integral del mundo de los negocios.

Capaz de dirigir, diseñar y/o implementar planes estratégicos y operativos, considerando los distintos desafíos del entorno en que se encuentra inserta la organización, proponiendo mejoras y/o soluciones a problemas de gestión considerando los modelos y herramientas modernas de administración.

El egresado MBA Executive se caracteriza por integrar los aspectos teóricos y prácticos, y su capacidad de aplicarlos en la dirección o gestión organizacional.

## PERFIL DE EGRESO

El programa permite que los diversos profesionales egresados logren desarrollar las competencias y conocimientos necesarios para dirigir sus propios negocios o para encabezar o colaborar en la gestión superior de diversos tipos de organizaciones. Las expectativas laborales del graduado se vinculan a sus capacidades de aplicar conceptos modernos de administración estratégica en conjunto con las técnicas pertinentes.

A través de la modalidad de aplicación continua de casos y

sobre el sello de emprendimiento de la Universidad Mayor, los egresados dominan los conocimientos que permiten la aplicación de contenidos sobre la implementación estratégica de planes reales para la empresa.

Este programa que ofrecemos a ejecutivos y empresarios nacionales y extranjeros, es el resultado de un acabado análisis de los requerimientos que el mundo de los negocios impone a los profesionales que tienen la responsabilidad de liderar a las organizaciones del Siglo XXI.

## PÚBLICO OBJETIVO

Profesionales de carreras relacionadas con las Ciencias Económicas, Empresariales y de la Administración (ingenierías y administración u otras afines), o profesionales interesados en especializarse en una perspectiva de primer nivel para la alta dirección y gestión empresarial. Además el programa se dirige a profesionales licenciados o titulados universitarios de áreas distintas en estudios de pregrado a la administración de empresas, pero que cuentan con experiencia relevante en el campo de la gestión, administración y dirección de empresas.

## OBJETIVOS

Aportar al perfeccionamiento de profesionales altamente capacitados para liderar la administración de empresas y organizaciones de cualquier tipo, mediante la formación de

personas con capacidad de definir y racionalizar los problemas de la industria, contribuyendo a dar soluciones e integrar todas las áreas más importantes de una tales como Marketing, Finanzas, Innovación, Contabilidad, Recursos Humanos y Gestión de la calidad.

Lo anterior en forma coordinada con la estrategia corporativa con el objetivo de maximizar el valor de la organización.

#### OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Conocer Modelos Modernos y actualizados de administración.
- Definir y Diseñar planes estratégicos.
- Comprendemos nuevas tendencias que permiten implementar modelos de gestión que permitan que la operación, control y gestión financiera de las empresas.
- Proporcionar los conocimientos y técnicas modernas para la optimización de la gestión de personas y grupos.

#### PLAN DE ESTUDIO

Línea Base

##### 1. Taller de Desarrollo de Carrera

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas) Objetivo del Módulo: Proporcionar a los alumnos de todas las áreas herramientas y distinciones clave para formular un plan de carrera de corto y largo plazo, basado en sus competencias, experiencia, motivaciones y perfil de personalidad. Este Plan le permitirá a los alumnos tomar decisiones estratégicas sobre sus próximos pasos profesionales, alineados con sus objetivos personales y de carrera.

También podrán manejar eficazmente su reputación profesional y proveerse permanentemente de oportunidades profesionales que serán capaces de evaluar acertadamente en base a su plan de carrera.

##### 2.- Dirección Estratégica de Organizaciones

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas) Objetivo del Módulo: Al término del curso el alumno será capaz de relacionar la importancia de la gestión en el contexto de la empresa pública o privada y en especial con la función gerencial de la misma, sea esta, productora de bienes o de servicios. Además, incorporen estos conocimientos dentro del marco general del modelo de gestión estratégica de la empresa y definir las particularidades que le permitan observar los factores críticos de éxito (fracaso) del proceso de Planificación Estratégica en las organizaciones y en consecuencia anticiparse a ellos. Desarrollar habilidades y/o competencias en su calidad de observadores e interventores de este proceso, en especial de su implementación.

##### 3.- Contabilidad para Toma de Decisiones

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas) Objetivo del Módulo: Desarrollar en el alumno, las capacidades y habilidades para realizar un diagnóstico económico- financiero de una empresa, proponer medidas a adoptar y contribuir a la toma de decisiones en materias de índole económico – financiero.

##### 4. Economía Gerencial

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas) Objetivo del Módulo: Al final del curso el alumno deberá ser capaz de comprender, analizar, sintetizar y explicar los conceptos e instrumentos básicos de micro y macroeconomía aplicables a la gestión organizacional.

##### 5. Legislación e Instituciones

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas) Objetivo del Módulo: Entregar a los participantes, una visión general, pero acabada, de la regulación normativa de las sociedades y de algunos contratos, que se estima necesaria para el mejor desarrollo futuro del postgrado. Por otra parte, se

otorgan conocimientos básicos del sistema tributario y de los principios constitucionales de la tributación, que serán importantes para poder conectar diversos contenidos que se estudiarán en el programa.

#### 6- Dirección de Marketing

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas)

Objetivo del Módulo: entregar una perspectiva moderna de los fundamentos del marketing, con un enfoque práctico y ejecutivo, de manera que los alumnos serán capaces de visualizar nuevas perspectivas desde las cuales mejorar el desempeño actual y futuro de sus empresas. También serán capaces de definir las actividades a realizar dentro de una organización, desde el punto de vista de las oportunidades que ofrecen los diversos mercados para el desarrollo de productos y/o servicios, y que responden a los requerimientos estratégicos.

#### 7.- Innovación Estratégica en la Empresa

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas)

Objetivos del Módulo: Entregar al alumno una forma moderna de "Open Mind" ya que el pensamiento disruptivo no nace del azar sino de un hábito sistemático que se obtiene por entrenamiento y refuerzo ambiental, en donde la cultura de la organización es clave. Como hemos visto la innovación es siempre conocimiento aplicado. El valor de las ideas, la creatividad, el conocimiento y las tecnologías se determinan en el contexto de las aplicaciones.

#### 8.- Finanzas

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas)

Objetivo del Módulo: Presentar y discutir los objetivos

fundamentales que deben orientar las decisiones financieras a nivel gerencial, enfatizando la necesidad de desarrollar una gestión enfocada a la generación de valor para la firma, Desarrollar las competencias para la valoración de activos, tanto financieros como reales.

#### 9.- Dirección de Capital Humano

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas)

Objetivo del Módulo: Adquirir herramientas conceptuales y prácticas para la gestión estratégica del capital humano en las organizaciones, de manera integrada con los desafíos y metas organizacionales.

Analizar, discutir y aplicar casos reales en la experiencia de gestión de organizaciones nacionales e internacionales.

#### 10.- Dirección de Operaciones

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas)

Objetivo del Módulo: Entregar los conceptos y modelos de mayor uso en la gestión de operaciones en el nivel gerencial para asegurar la continuidad de las operaciones y la mejora continua que agreguen valor a la compañía. Conocer y aplicar las normas de calidad mayormente aceptadas a nivel global.

#### Línea II.- Línea de Profundización

##### 11.- Gestión Estratégica de Clientes

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas)

Objetivo del Módulo: Al término del curso, el participante deberá entender los distintos aspectos de marketing, enfocado al marketing de clientes y satisfacción. Deberá ser capaz de analizar casos y proponer estrategias respecto de ellos. Entender y distinguir las distintas funciones de marketing de

clientes. Describir el rol de marketing en tiempos de crisis en la retención de clientes. Establecer el modelo de creación de valor del cliente y construir tácticas para impulsarla.

#### 12.- Dirección Financiera

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas)

Objetivos del Módulo: Desarrollar las competencias para la valoración de activos financieros y reales. Conocer las metodologías de análisis del mercado de capitales y la valoración de activos financieros de utilidad recurrente en la empresa. Analizar conceptos y aplicar herramientas que permitan la valoración de obligaciones financieras. Determinar la rentabilidad y riesgo de la inversión en carteras de instrumentos financieros.

#### 13. Estrategia Competitiva

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas)

Objetivo del Módulo: Desarrollar en el alumno la capacidad de estructurar el plan estratégico de una unidad económica cualesquiera sean las condiciones y características de ella.

#### 14.- Integración Estratégica

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas)

Objetivo del Módulo: Desarrollar en el alumno la capacidad de pensar y alinear la organización estratégicamente. En particular, se revisará un modelo de Alineamiento Estratégico 360 necesario para preparar al alumno en la tarea de maximizar los recursos de la empresa sobre la base de una gestión efectiva de desperdicios organizacionales y maximización del valor de la compañía sin incrementar de manera significativa los activos.

#### 15. Control de Gestión

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32

Pedagógicas)

Objetivo del Módulo: Conocer las metodologías de asignación de indicadores de control de gestión y de desarrollo de mapas estratégicos, para una óptima operacionalización de la estrategia.

#### 16. Evaluación de Proyectos

Número de horas: 24 Cronológicas (equivalentes a 32 Pedagógicas) Objetivo del Módulo: Al término del curso el alumno será capaz de comprender el marco conceptual básico en el cual se inserta el tema de preparar y evaluar proyectos. Asimismo, el alumno estará capacitado para aplicar los conceptos a la realidad de organizaciones, empresas o negocios específicos. Por último, el alumno comprenderá el proceso de preparación de y evaluación de proyectos en el contexto de la estrategia corporativa de la firma, evaluándolos desde la perspectiva de la creación de valor.

#### 17. Simulación de Decisiones Gerenciales

Número de horas: 48 Cronológicas (equivalentes a 64 Pedagógicas) Objetivo del Módulo Simulación de Decisiones Gerenciales: El alumno estará en condiciones de aplicar, los conceptos y temas cursados, en una simulación, que les permita acceder a un mayor nivel de especialización en la gestión avanzada de las empresas y de aquellas que apoyan la dirección desde una perspectiva transversal e integrada.

Línea III: Línea de Graduación

#### 1.- Proyecto de Desarrollo

Número de horas: 48 Cronológicas (equivalentes a 64 Pedagógicas)

Objetivo del Módulo Proyecto de Desarrollo: El alumno estará en condiciones de aplicar, los conceptos y temas cursados, en el desarrollo de una mejora empresarial que les permita acceder a un mayor nivel de especialización en la gestión avanzada de las empresas y de aquellas que apoyan

la dirección desde una perspectiva transversal e integrada sobre la base de una mejora significativa.

## **METODOLOGÍA**

La metodología de desarrollo de aplicación práctica continua y de desarrollo de emprendimientos y proyectos reales, permite que las temáticas y casos prácticos se desarrollen de modo sucesivo, lo que permite al estudiante avanzar de modo óptimo, entre la teoría y la práctica.

La metodología incorpora además el trabajo teórico-práctico y de casos propios de los programas de tipo profesionalizante en general, talleres continuos de workshops en los que equipos de estudiantes-consultores generan soluciones prácticas a problemas de empresas y ponen en práctica sus conocimientos.

- a. Discusión y resolución de casos y workshops
- b. Desarrollo de trabajos aplicados a las organizaciones en que trabajan los asistentes.

## **VENTAJAS COMPETITIVAS**

- VERSIÓN 45 DEL MBA
- Práctico, esto significa que entrega herramientas y metodologías concretas.
- Significativo, es decir se conecta con la realidad profesional de los estudiantes y asigna valor al trabajar casos relevantes para ellos y no fenómenos transnacionales que no representen la realidad regional.
- Profesionalizante, lo que Intensifica el aprendizaje basado en problemas o casos por medio del análisis, creación, desarrollo y discusión.
- Calidad, debido a una metodología homogeneizada en fines de semana que estandariza el proceso de

enseñanza-aprendizaje.

- Internacionalización, con pasantías de prestigio a Estados Unidos y Asia.
- Aplicado, con docentes de alta experiencia directiva que facilita el despliegue de conocimientos en la realidad empresarial.
- Competitivo, apropiada relación precio calidad lo que permite aprovechar al máximo la inversión del estudiante.
- 1ª Universidad privada acreditada en Estados Unidos.
- Más del 30% de nuestros alumnos poseen experiencias de emprendimiento.
- Más de 2.000 egresados de nuestros programas de magíster y diplomados en la Escuela de Postgrados en Negocios.

## **CUERPO ACADÉMICO**

### Director del Programa

#### Martín Ireta

Doctor © of Business Administration de Manchester Business School, Inglaterra; Magíster en Finanzas, Universidad de Chile; Ingeniero Industrial con Magíster en Ingeniería Industrial y de Calidad, Tecnológico de Monterrey; Diplomado en áreas de estrategia, calidad, operaciones y management en Universidades como London Business School, Georgetown University, Harvard University y Shanghai Jiao Tong University. Ocupó importantes puestos directivos en Recursos Humanos, Calidad y Operaciones, además de gestar varios emprendimientos en México y Chile con proyectos en Estados Unidos, Asia y Europa. Actualmente es el Director de Postgrado de la Universidad Mayor.

### Yerko Bonacic

PhD en Economía y Administración de Empresas, Universidad de Sevilla, España. MBA, Universidad de Chile. Ingeniero Comercial, Universidad de Santiago de Chile. Ex-gerente general y ex- gerente de administración y finanzas de Ecopallets Chile S.A y Cooperativa el Proboste Ltda; Consorcio Maderero; Aserraderos Pacífico; Productora y Exportadora de Maderas; Contralor de la empresa Andinos S.A.; Actualmente es socio de la empresa Sociedad de Profesionales Bonacic y Cia Ltda, creadora y administradora de la metodología de Simulación de Empresas - SIGEM.

### Felipe Bozzo

Ingeniero Comercial, Universidad Andrés Bello. MBA, Escuela Superior de Ingenieros Comerciales (ESIC) España. Ha estudiado "coaching" en Chile, España, Inglaterra e Italia y ha ejercido su profesión en diferentes países y continentes. Es Director de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Mayor Sede Temuco, profesor de liderazgo, asesor de empresas, conferencista, bloguero y escritor.

### Jaime Cereceda

Magíster en Recursos Humanos Universidad Adolfo Ibáñez; Strategic HR Executive Program University of Michigan; Magíster en Ingeniería Industrial e Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Chile. Con una dilatada trayectoria, ha sido HR Business Partner para Latinoamérica, miembro del Comité Regional de Compensaciones y Gerente de Recursos Humanos en Chile para Kimberly-Clark. Actualmente es Gerente de recursos humanos de Porsche Chile y Director Académico del Diplomado en Gestión y Liderazgo de Personas de Educación Ejecutiva FEN, Universidad Mayor.

### Roberto Darrigrandi

Master of Business Administration (MBA) The University of Chicago Graduate School of Business. Magister en Economía e Ingeniero Comercial, menciones Economía y Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Católica de Chile; PADE del ESE de la Universidad de Los Andes. Ha sido Gerente del Fondo de Inversión Las Américas y Gerente de Finanzas Corporativas de Tanner S.A, entre otras. Actualmente es Socio-Director de Alta Dirección Corporate & Investment Banking; Director de Chamisero Inmobiliaria, Clínica Universitaria de Concepción, entre otras.

### Ninoshka Fasce

Doctor, Eberhard Karls Universität Tübingen, Alemania; Psicóloga organizacional y clínica, Pontificia Universidad Católica del Perú. Experiencia en docencia, así como en creación, implementación y relatoría de talleres de aprendizaje y actualización de habilidades y competencias, dirigidas a mejorar el rendimiento personal y del equipo. Ha sido Directora del Diplomado de Gestión Estratégica del Capital Humano en la Universidad Diego Portales. Actualmente se desempeña como Consultora en administración de carrera y empleabilidad en NEXTLEVEL Career.

### Carlos Gómez

Ingeniero Civil, Universidad de Chile. MBA Economics & Finance, The University of Chicago. Ex Profesor de Economía Internacional, Golden Gate University, San Francisco, USA. Ex Teaching Assistant, Financial Accounting, The University of Chicago, Booth School of Business, Chicago, USA. En campo de los Think Thanks es Gerente de la revista Economía y Sociedad, además de haber trabajado como Director, International Center for Pension Reform. Principal orador invitado en Foz de Iguazú, Brasil; Principado de Mónaco; Ciudad del Cabo, Sud Africa; Accra, Ghana; Buenos Aires, Argentina y Yale School of Business, USA. En el sector profesional, Managing Partner,

administradora de fondos, personas alto patrimonio. Ex Vicepresidente Nuevos Negocios, América Latina, The Broken Hill Proprietary (BHP), mayor empresa minera del mundo. Orador invitado a conferencias mineras en Londres, Miami, Lima y Santiago. Actualmente es Profesor de Economía y Finanzas en la Universidades Mayor.

### **Jorge Hoehmann**

Arquitecto y Magister en Dirección de la Innovación Empresarial, Universidad Mayor. Desde el 2011 a la fecha se desempeña como Director de la Escuela de Arquitectura de la Universidad Mayor, donde además dicta taller de proyectos enfocado en la metodología de concursos, obteniendo junto a sus alumnos más de 60 premios a nivel nacional e internacional. Ha dictado clases en Italia, Brasil, Colombia y Argentina. Desarrolló proyectos para la fundación Un Techo Para Chile bajo modelos de barrios inclusivos, adicionalmente asesoró al Ministerio de Vivienda en el desarrollo del Plan de reconstrucción para el terremoto del 27F.

### **Mario Herane**

Doctor of Business Administration (c) de University of Liverpool; MBA de University of Florida; Magister en Finanzas de Florida International University. Es Ingeniería Civil Industrial de la Universidad Diego Portales. Posee certificaciones en Six Sigma Black Belt, Strategic management Bloomberg Basics, Google Adwords, Digital Transformation and Innovation (HPI & Stanford), Data Science Essentials (Microsoft). Es un ejecutivo con experiencia en el desarrollo exitoso de instituciones educativas en los Estados Unidos y América Latina. Ha liderado la configuración, la gestión y la mejora continua de las instituciones de educación superior. También se ha desempeñado como Director de Desarrollo, Director de Operaciones y actualmente Vicepresidente de Desarrollo y Gestión en la Universidad Mayor. Su experiencia académica en

Innova College, Estados Unidos y Universidad Mayor, Chile, se relaciona con las áreas de finanzas, gestión e innovación, con enfoque en profesionales a nivel de diplomas y programas magistrales.

### **Roberto Inostroza**

Magíster en Planificación y Control de Gestión de la Universidad Mayor, Diplomado en Gestión y Desarrollo de Negocios, Ingeniero en Administración de Empresas. Amplia experiencia en las áreas de Marketing y Ventas en importantes empresas del consumo masivo, en procesos de planificación y gestión de planes de Marketing y planes Comerciales en clientes y canales de distribución; Especialista en el diseño de estrategias para el desarrollo de categorías de productos en el mundo del retail. Actualmente ocupando el cargo de Indirect National Sales Manager en una importante empresa transnacional y profesor de Postgrado en Negocios de la Universidad Mayor.

### **Gastón L'Hullier**

Master en Ingeniería Industrial e Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Chile. 30 años de experiencia profesional y más de 500 proyectos de Estrategia y Control de Gestión, Diseño y Cambio Organizacional, Finanzas & Negocios. Experiencia como Empresario y Director de empresas en Chile, Argentina y Brasil. Director Ejecutivo Proyecto País Colegio de Ingenieros, Primer Vicepresidente Cámara Franco Chilena de Comercio. Actualmente es docente y Director del Diplomado en Planificación y Gestión Empresarial de la Universidad Mayor.

### **Kenneth Massey**

Doctor en Filosofía, University Wisconsin of Madison. Fue fundador y gerente de negocios del centro de procesos de CEMEX; CEO de Industrial GROUP Guadiana, y gerente general EPS Expandido. Actualmente es Director de desarrollo DICTUC SA, de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Socio en The Process Edge Consulting Group. Miembro del directorio de

Netpag. Miembro de la Sub comisión de logística de puertos de comisión nacional de puertos. Investigador Principal del subproyecto "Programa de optimización de operaciones en centros multimodales".

### **Héctor Meyer**

MBA de la Universidad Mayor, Ingeniero Comercial de la Universidad de Concepción. Se desarrolló en las áreas de administración y marketing en diversas empresas del rubro financiero e informático. Actualmente se desempeña como Director de la Escuela Pregrado de la Facultad de Emprendimiento y Negocios de la Universidad mayor, donde ha dirigido proyectos de avance tecnológico y académicos para el perfeccionamiento de las carreras de pregrado de la misma Facultad.

### **Felipe Morán**

Master en Marketing Universidad Adolfo Ibáñez, Postítulo en Administración de Empresas Pontificia Universidad Católica de Chile; PDE Programa de Alta Dirección del ESE Bussines School, Universidad de los Andes; Licenciado en Publicidad Universidad Mayor; estudios de actualización en Innovación Social ESADE Bussines School España. 20 años de experiencia profesional, como Gerente General, Gerente Comercial y de Marketing, en Fundación las Rosas, AIS Chile filial Kirche in Not Alemania. Gestor de Alianza Estratégica Farmacias Ahumada.

### **Yaneth Motta**

Administradora de Empresas, Universidad Cooperativa de Colombia. MBA, Universidad Mayor. Especialización en alta gerencia Universidad Maria Cano-Colombia. Diplomado en formulación, evaluación y análisis riesgo de inversión, Universidad Cooperativa. Se desarrolló en las áreas de administración, comercial y marketing en diversas empresas del sector salud. Actualmente es Directora Docente de Postgrado en Negocios en la sede Temuco de la Universidad Mayor.

### **Eduardo Novoa**

Ingeniero Comercial, Universidad Austral de Chile. Magister en Administración de Empresas, Universidad del Desarrollo. Amplia trayectoria en el sistema financiero ocupando cargos de Analista de Riesgo Financiero y Supervisor de Riesgo de Crédito para la zona comprendida entre Temuco y Punta Arenas. Asesor del Directorio de compañías regionales en materias de Gestión Financiera. Es profesor de postgrado de la Universidad Mayor en asignaturas de Finanzas, Gestión Presupuestaria, Análisis Financiero, Economía Gerencial, Simulación de Negocios Inmobiliarios y Evaluación de Proyectos de Inversión.

### **Andrés Núñez**

Ingeniero en Información y Control de Gestión, Contador Auditor Master en Administración de Empresas. Experiencia en Contabilidad Financiera, análisis de sistemas de información y Auditoría. Profesional con más de 20 años de experiencia en Empresas Privadas y Públicas. Docente en nivel Postgrado en área contable y financiera en diversas en la Universidad Mayor.

### **Mariana Paludi**

Licenciatura en Administración, Universidad de Buenos Aires. Magíster en Estudios Organizacionales, Universidad de San Andrés. Ph.D. en Management, Saint Mary's University. Investigadora de la Escuela de Negocios de la Universidad Mayor en temas de género y diversidad en importantes journals internacionales. Actualmente es profesora de Postgrado en Negocios.

### **Marcelo Pérez Osses**

Ingeniero Industrial Universidad Católica de Chile. Magister en Ciencias de la Ingeniería e Ingeniero Industrial, Universidad Católica de Chile. Cuenta con estudios de Administración, Warwick University, Inglaterra. Ex Presidente de ATREX (Asociación de Transporte Expreso de Chile representando a DHL, Fedex, UPS y TNT ante Autoridades de Chile) y Ex Gerente

Regional de TNT Express para Latinoamérica y ex Gerente General de TNT Chile. Más de 15 años de experiencia en la industria Logística. Actualmente es Socio Fundador de Logística Flexi y profesor en las áreas de distribución, logística y transporte. Es Director académico del programa de postgrado en logística de la universidad Mayor.

### **Bárbara Valenzuela**

Ingeniero en Comercio Internacional de la UTEM-Chile, con Diplomado en Economía Aplicada en Macroeconomía y Gestión Financiera en la PUC-Chile y Diploma de estudios avanzados en Economía Aplicada Universidad Jaume I, España. Dra. en Economía de la Universidad Jaume I España en el 2008, con especialidad en economía industrial e internacional. Research Fellow External del Instituto de Economía Internacional de Valencia-España, con publicaciones científicas en los últimos 4 años, siendo la última publicación en enero del 2019 (Trimestre Económico., categoría WOS). Actualmente, Directora Docente de Postgrado de Negocios Universidad Mayor.

### **Kamal Valero**

Ingeniero Civil de Industrias, Mención en Ingeniería Eléctrica, Pontificia Universidad Católica de Chile. MBA, ESE Business School. Actualmente es Gerente de Business Intelligence en Punto Ticket. Reconocimiento como Most Valuable Professional en tecnologías de Data Platform, Microsoft MVP Award: 2017 y 2018. Speaker en todos los SQL Saturdays realizados en Chile (2015, 2017 y 2018). Proyecto Ganador en la Comunidad de Business Intelligence: 2012 en categoría de Gestión de Información y en el 2013 en categoría de Business Analytics. Es profesor y director del Profesor del Magister en Inteligencia de Negocios de la Universidad Mayor.

### **Francisco Javier Vásquez**

Doctor en Ciencias Empresariales Universidad Autónoma de Madrid y MBA & Magister en Finanzas, Universidad de Chile. Ingeniero Comercial Universidad Mariano Egaña. Ha publicado investigaciones en importantes revistas europeas. En 25 años, ha sido Gerente de Finanzas y Asesor de Directorios & Gerencias Generales en empresas como: Tronwell S.A., Induvel SA, entre otras. Actualmente es socio de Pugin y Koller Consultores y Director Académico del Diploma en Análisis y Gestión Financiera de la Facultad de Emprendimiento y Negocio de la Universidad Mayor.

### **Lusitania Villablanca**

Licenciada en Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de Concepción. Master en Derecho de los Mercados, de los Negocios y de la Economía, Universidad de Bourgogne, Francia. Doctor en Derecho, Universidad Paris 2, Panthéon-Assas, Francia. Se ha desempeñado como abogado de pequeñas y grandes empresas como abogado del estudio Barros, Court y Correa, y como abogado de la Superintendencia de valores y seguros. Actualmente es Docente de la Universidad Mayor.



**UNIVERSIDAD  
MAYOR**  
para espíritus emprendedores

Descubre más en  
**postgradoumayor.cl**

**600 328 1000 - contacto.postgrado@umayor.cl**

Cumplíndose las formalidades establecidas en el Contrato de Prestación de Servicios Educativos, Universidad Mayor se reserva el derecho a suspender o postergar indefinidamente el inicio de sus programas, de no poder alcanzar el número mínimo de participantes que el programa requiera. Del mismo modo, y con sujeción a las formalidades, se reserva el derecho de hacer ajustes en el plan de estudios o en la nómina de académicos.

**UMAYORTEMUCO.CL - 600 328 1000**



Universidad Acreditada  
5 años  
Gestión Institucional, Docencia de Pregrado  
Vinculación con el Medio



[www.msche.org/institution/9172/](http://www.msche.org/institution/9172/)