



UNIVERSIDAD
MAYOR
para espíritus emprendedores



MAGÍSTER

**REINVENTARSE,
ES POSIBLE**

FACULTAD DE HUMANIDADES

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

(TEMUCO)

VACANTES 40 estudiantes	MATRÍCULA \$250.000	INICIO 03 de septiembre de 2021
PERÍODO DE POSTULACIONES Desde el 1 de octubre de 2020 hasta la fecha de inicio.	ARANCEL DEL PROGRAMA 370 UF ARANCEL DE GRADO Y TITULACIÓN \$150.000	HORARIO 1 vez al mes. Viernes de 18:00 a 22:00, sábado de 09:00 a 13:00 y de 14:00 a 18:00 hrs. domingo de 09:00 a 13:00 hrs.

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

El Magíster en Dirección de Empresas (MBA-Executive) es un programa que busca formarte como un profesional con habilidades y conocimientos en las distintas áreas de una organización, que te permitirán realizar una gestión con una visión integral del mundo de los negocios.

El MBA-Executive de Universidad Mayor fue diseñado con una calendarización homogeneizada en fines de semana que estandariza el proceso de enseñanza-aprendizaje. Este magister se caracteriza por integrar los aspectos teóricos y prácticos, y su capacidad de aplicarlos en la dirección o gestión organizacional.

El programa permite que los estudiantes puedan desarrollar las habilidades 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 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.

Adicionalmente, cuenta con pasantías que podrás tomar de manera opcional, en universidades de prestigio en Estados Unidos y Asia.

PERFIL DE EGRESO

Como titulado(a) del programa de Magíster en Dirección de Empresas (MBA-Executive) serás un profesional capaz de aplicar habilidades y conocimientos en las distintas áreas de una organización, que permitirá su gestión con una visión integral del mundo de los negocios.

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

Esta formación te permite:

Identificar y gestionar los problemas de la industria para el desarrollo de planes estratégicos en distintos tipos de empresas.

Administrar las principales áreas de una organización, tales como Marketing, Finanzas, Innovación, Capital Humano, Operaciones y Control de las distintas empresas.

Planear soluciones coordinadas con la estrategia corporativa que maximice el valor de las organizaciones.

Habilitar equipos multidisciplinarios eficientes para adaptarse a los cambios del entorno.

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 a tu perfeccionamiento, para ayudarte a ser un profesional altamente capacitado para liderar la administración de empresas y organizaciones de cualquier tipo. Serás una persona con capacidad de definir y racionalizar los problemas de la industria, contribuyendo a dar soluciones e integrar todas las áreas más importantes, 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.
- Comprender nuevas tendencias que permitan implementar modelos de gestión en 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 estudiantes 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 estudiantes 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 estudiante 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 estudiante 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 estudiante 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 estudiantes 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 estudiante 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; y 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 valorización 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 estudiante 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 estudiante la capacidad de pensar y alinear la organización estratégicamente. En particular, se revisará un modelo de Alineamiento Estratégico 360, necesario para preparar al estudiante 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 estudiante será capaz de comprender el marco conceptual básico en el cual se inserta el tema de preparar y evaluar proyectos. Asimismo, el estudiante estará capacitado para aplicar los conceptos a la realidad de organizaciones, empresas o negocios específicos. Por último, el estudiante comprenderá el proceso de preparación 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 estudiante 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 estudiante 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 genera 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

- 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 estudiantes 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 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.

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.

Ninoshka Fasce

Doctor en Psicología, 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, EE.UU.. Ex Teaching Assistant, Financial Accounting, The University of Chicago, Booth School of Business, Chicago, USA. En el campo

de los Think Thanks es gerente de la revista Economía y Sociedad, además de haber trabajado como Director en el International Center for Pension Reform. Principal orador invitado en Foz de Iguazú, Brasil; Principado de Mónaco; Ciudad del Cabo, Sudáfrica; Accra, Ghana; Buenos Aires, Argentina y Yale School of Business, EE.UU.. 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 docente de Economía y Finanzas en Universidad Mayor.

Jorge Hoehmann

Arquitecto y Magíster en Dirección de la Innovación Empresarial, Universidad Mayor. Desde el 2011 a la fecha se desempeña como Director de la Escuela de Arquitectura de 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; Magíster en Finanzas de Florida International University. Es Ingeniería Civil Industrial de 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 Vicerrector de Desarrollo y Gestión en 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 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 docente de Postgrado en Negocios de Universidad Mayor.

Héctor Meyer

MBA de Universidad Mayor, Ingeniero Comercial de Universidad de Concepción. Se desarrolló en las áreas de administración y marketing en diversas empresas del rubro financiero e informático. Actualmente se desempeña como Vicerrector de Aseguramiento de la Calidad y Planificación de Universidad Mayor, donde ha dirigido proyectos de avance tecnológico y académicos para el perfeccionamiento de las carreras de pregrado y postgrado.

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.

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 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 Universidad Mayor en temas de género y diversidad en importantes journals internacionales. Actualmente es docente de Postgrado en Negocios.

Marcelo Pérez Osses

Ingeniero Industrial Universidad Católica de Chile. Magíster 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 docente en las áreas de distribución, logística y transporte. Es Director Académico del programa de postgrado en logística de 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 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 docente y director del Magíster en Inteligencia de Negocios de 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 de Postgrado de la Facultad de Humanidades de Universidad Mayor.

Francisco Castañeda

Ingeniero Comercial y MBA de la Universidad de Chile. MSc in Economics and Finance, University of Birmingham y Ph.D. Geography (Development) en Loughborough University (UK). Se ha desempeñado en el Ministerio de Hacienda de Chile y en el Banco Central, así como en la Universidad Andrés Bello y en la Universidad de Santiago. Profesor visitante en: University Joanneum (Austria)-Universität FAU Erlangen-Nürnberg (Alemania)-Universidad de Varsovia (Polonia) y la Universidad de Birmingham (UK). Training en el Institute for the World Economy -Kiel (Alemania) y en el Departamento de Industria de Sudáfrica con la Agencia Francesa para el Desarrollo. Ha publicado capítulos de libros (Ed. Routledge, Earthscan; London) y papers en Journals indexados (WOS, Scielo, Leibnitz) así como un Caso de Negocios de una empresa chilena para Babson College (USA) con el apoyo de la Fundación Luksic. Es además consultor financiero con foco en empresas PYMEs.

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; abogado del estudio Barros, Court y Correa; y abogado de la Superintendencia de valores y seguros. Actualmente es docente de Universidad Mayor.

Docentes Invitados Internacionales

Expertos académicos del área de la administración serán invitados durante el Magíster para fortalecer la visión global de los negocios.



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.

UMAYOR.CL - 600 328 1000



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

