

Programa de Continuidad de Estudios para Ingeniería Comercial. 2010



El Programa.

El programa de Continuidad de Estudios para ingeniería Comercial, vigente desde el año 2003, tiene como propósito la formación de profesionales en el ámbito de las Ciencias Económicas y Administrativas que se puedan desenvolver como directivos tanto en el Sector Privado como Público y que se encuentren preparados para enfrentar una sociedad cada vez más cambiante.

Competencias de nuestros Egresados:

- ✓ Programar, administrar y gestionar eficientemente las áreas Financiera, de comercialización y marketing de una organización.
- ✓ Administrar, gestionar y evaluar el desarrollo de los Recursos Humanos, para así desarrollar la productividad y la competencia de la empresa.
- ✓ Planear la dirección de una organización determinando los lineamientos estratégicos y el control para su gestión.

Requisitos de Postulación:

Pueden postular para admisión aquellos profesionales que hayan

obtenido una licenciatura o título en la enseñanza universitaria equivalente a cuatro años de estudio, en las siguientes disciplinas:

- Ingeniería de Ejecución en Administración, Marketing, Finanzas y/o Negocios Internacionales
- Contador Auditor.
- Demás carreras profesionales de áreas afines a las Ciencias Económicas y Administrativas

Estructura del Programa

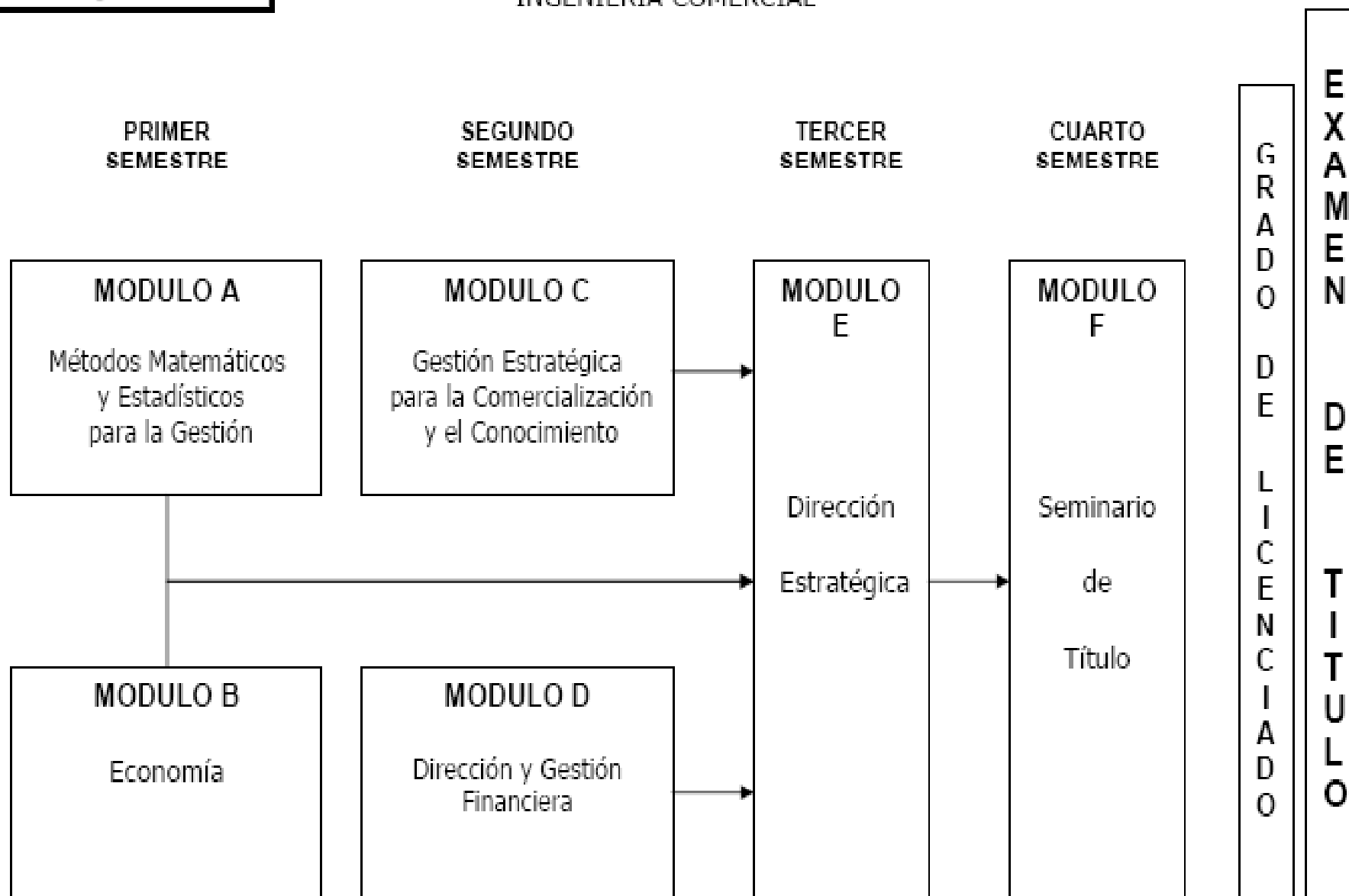
El programa de tiene una duración de cuatro semestres académicos.

Los alumnos deben completar un total de catorce cursos obligatorios, distribuidos en cuatro módulos bimestrales y dos semestrales, el último de ellos corresponde al seminario de título.

El Seminario de título corresponde a la aplicación de los conceptos e instrumentos proporcionados al alumno a través del currículo.

MALLA CURRICULAR

PROGRAMA ESPECIAL DE CONTINUIDAD DE ESTUDIOS
INGENIERIA COMERCIAL



PLAZOS DE POSTULACIÓN:

- Desde el **02 de noviembre de 2009.**
- Inicio de clases Marzo de 2010

Para obtener información adicional, dirigirse a la Escuela de Economía y Administración: San Ignacio 414, Bloque A, P.3

Teléfonos: (56 2) 582 6238 /22

e-mail: jromeroa@ucentral.cl paguilarp@ucentral.cl



Detalle del contenido de los Módulos

□ Módulo A: Métodos Matemáticos y Estadísticos para la Gestión

- Matemáticas Aplicada
- Estadística Aplicada
- Econometría
- Modelo de Regresión Lineal (MICO)
- Tópicos Especiales del Modelo Clásico

□ Módulo B: Economía para la Gestión

- Macroeconomía
- Microeconomía

Módulo C: Gestión Estratégica para la comercialización y el Conocimiento

- Marketing
- Investigación de Mercado
- E-bussines.

□ Módulo D: Dirección y Gestión Financiera

- Políticas de Dividendos
- Políticas de Financiamiento de Corto y Largo Plazo
- Formación y Reestructuración de Empresas
- Costo de Capital
- Teoría de Opciones
- Mercado de Capitales
- Mercado de Futuros

❑ Módulo E: Dirección Estratégica

- Comportamiento Organizacional
- Evaluación de Proyectos
- Política de Empresas
- Dirección estratégica

❑ Modulo F: Seminario de Titulo

Cuerpo Docente

Módulo A.

- Pedro Ibarra Huget, Licenciado en Educación Matemática y Computación, Universidad de Santiago de Chile. Magíster en Docencia e Investigación Universitaria, Universidad Central.
- Ernesto Laura Teitelboim, Ingeniero Comercial, Universidad Diego Portales. Master en Economía Aplicada Universidad Autónoma de Barcelona.
- Hernán Marcelo Pape Larre, Ingeniero Civil Electrónico, Universidad Técnica Federico Santa María. Doctor © en Ciencias Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid, España

Módulo B

- Iván Valdés de la Fuente, Ingeniero Comercial, Universidad de Chile. Doctor © in Economics Warwick University UK
- Hernán Frigolett Córdova, Licenciado en Economía, Universidad de Chile. Master of Science in Economics, University of London

Módulo C.

- Rodrigo Pineda Bordalí. Ingeniero Comercial, Universidad Central. Master en Marketing y Gestión Comercial, Escuela de Estudios Superiores de Marketing de Madrid.
- Javier Alejandro Latorre Decizer. Ingeniero Comercial, Universidad del Desarrollo. MBA, Universidad Adolfo Ibañez.
- Alvaro Javier Cubillos L. Ingeniero Comercial, Universidad de Chile.

Módulo D.

- Gonzalo Becerra. Ingeniero Comercial, Universidad de Chile. Master in Business Administration. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Departamento de Ingeniería Civil Industrial.



Módulo E.

- Jacqueline Bouffaneis Cuevas, Ingeniera Comercial Universidad de Chile. Magíster en Docencia e Investigación Universitaria, Universidad Central de Chile
- Marina Panez Coppa, Ingeniera Comercial, Universidad de Chile. Magíster en Gestión Educacional, Universidad Central de Chile.
- Washington Saavedra Moran, Ingeniero Comercial, Universidad Católica de Chile. Master of Business Administration, Universidad Adolfo Ibáñez.
- Gastón Rojas Ramírez. Magíster en Relaciones Internacionales, Universidad de Chile. Magíster en Desarrollo y Comportamiento Organizacional, Universidad Diego Portales.

HORARIO DE CLASES

Módulos A y B: Cuatro días a la semana (excluido el sábado)
desde las 19 hasta las 22 horas.

Módulos C, D y E: Tres días por semana (excluido el sábado)
desde las 19 hasta las 22 horas.

Módulo F: El alumno se reúne con el profesor guía en horarios a definir entre ambos.

Precio y Forma de Pago

Matrícula :

Correspondiente a los dos años del programa: \$ 216.774

Colegiatura:

a) Valor contado: \$ 4.276.888

b) Valor crédito: \$4.628.881 (arancel mensual de \$192.870)

15% de descuento por convenio con caja de compensación Los Andes.

Programa de Continuidad de Estudios para Ingeniería Comercial.

Fecha de Inicio

Marzo de 2010

Requisito de Ingreso

Profesional universitario
(carreras de al menos 4 años de duración)

Postulaciones y Matrícula

Desde el 02 de noviembre de 2009

Informaciones e Inscripciones

San Ignacio 414

Escuela de Economía y Administración

Teléfonos: (56 2) 582 62 38 / 22

e-mail: jromeroa@ucentral.cl

paguilarp@ucentral.cl

www.faceaucentral.cl/prosecucion.php

