



Universidad
Continental



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CHILE

Posgrado

MBA

Maestría en Administración de Negocios

Adquiere una visión estratégica global de los negocios.

Conócenos

Somos una universidad dinámica que, a través de un ecosistema educativo estimulante, experimental y colaborativo, forma líderes con mentalidad emprendedora para crear impacto social positivo en el Perú y el mundo.



1ª universidad en Latinoamérica en acreditar su diseño de Sistema de Garantía Interna de Calidad por ANECA de España.



1er centro de formación de profesionales altamente especializados en Gestión Pública a nivel nacional.



Acreditación ACBSP (Accreditation Council for Business Schools and Programs), que certifica los programas académicos de negocios a nivel mundial.



Multinivel: formación técnica, universitaria y de posgrado.

América
economía

La Universidad Continental se ubica entre las 8 mejores universidades privadas del país, según el ranking de Las Mejores Universidades del Perú 2018 de la revista América Economía.



Multicampus: en Arequipa, Cusco, Huancayo, Lima y campus virtual a nivel nacional e internacional.

SUNEDU

Recibimos el Licenciamiento Institucional por la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (SUNEDU).



Multimodal: tres modalidades de estudio en posgrado: presencial, blended y a distancia.

**Crea impacto positivo y
trasciende.**

Maestría en Administración de Negocios

La [Maestría en Administración de Negocios](#) es un programa académico de alta especialización diseñado para desarrollar competencias necesarias para la gestión eficaz de las organizaciones, considerando el actual entorno económico, social, ambiental y tecnológico de

competencia global, en las diversas áreas de la industria, el comercio y servicios. El modelo académico está centrado en el estudiante, orientado a brindar una excelente preparación académica, amplia experiencia docente y un plan de estudios moderno.

Dirigido a

- Empresarios, directivos de empresas, gerentes, administradores, emprendedores y profesionales que deseen desarrollar una visión global de los negocios en un entorno altamente competitivo, gestionando eficientemente los recursos de la empresa, haciendo énfasis en la toma de decisiones estratégicas.

Duración

- 22 meses.
- Clases fines de semana, cada 15 días.



¿Por qué estudiar un **MBA** en la Universidad Continental?

Competencias a lograr

- Capacidad de análisis para la toma de decisiones gerenciales.
- Visión estratégica global de los negocios.
- Innovación basada en la creación de valor para las organizaciones.
- Gestión eficiente de los recursos empresariales.

Metodología

A través de sesiones presenciales participativas y dinámicas grupales, aplicarás el método del caso. Este te ubicará en un contexto real que te permitirá entender y solucionar de manera integral los problemas que se puedan presentar.

Tendrás a tu disposición el más completo **ecosistema digital para el aprendizaje**. Vivirás una experiencia con recursos y herramientas tecnológicas de vanguardia, utilizadas en las mejores universidades del mundo. Ejercitarás así tus habilidades, competencias y pensamiento estratégico, para crear soluciones viables de manera sistemática.

Ventajas diferenciales

Plan de estudios moderno

Nuestra estructura curricular te permitirá llevar asignaturas con profesionales que tienen experiencia y *know how* multidisciplinario.

Excelencia docente

Formada por profesionales nacionales y extranjeros de reconocida calidad y experiencia.

Alianza estratégica con la Pontificia Universidad Católica de Chile

N° 1 en el Ranking QS Latinoamérica 2018 y 2019.

Pasantía internacional

Durante una semana, los participantes realizarán visitas a empresas y organizaciones público y privadas de prestigio de Santiago de Chile.

Certificación internacional adicional

Recibirás el Diplomado Ejecutivo en: Estrategia, Innovación, Finanzas o Marketing Digital, de acuerdo a tu elección, por la Pontificia Universidad Católica de Chile. El desarrollo de este diplomado será con clases efectivas y con docentes de la PUC-Chile, paralelamente al desarrollo del plan de estudios del MBA.

Certificación nacional adicional

Al completar y cumplir con todos los requisitos el primer año de estudios, se te otorgará el diplomado de posgrado a nombre de Escuela de Posgrado de la Universidad Continental.

Evaluación de competencias gerenciales

Recibirás un informe personalizado que te ayudará en tu desarrollo directivo (*Assessment Center*).

El más completo ecosistema digital para el aprendizaje

Plan de estudios

EJES TEMÁTICOS	ASIGNATURAS	
GENERAL	Economía Gerencial	Responsabilidad Social
ESTRATEGIA Y GESTIÓN	Administración Estratégica	Proyectos de Inversión
FINANZAS	Contabilidad Financiera	Contabilidad de Costos
MARKETING	Marketing Estratégico	Investigación de Mercados
RECURSOS HUMANOS	Habilidades Directivas	Administración Talento Humano
OPERACIONES	Tecnología de la Información	Administración de Operaciones y Logística
INVESTIGACIÓN	Seminario de Tesis I	Seminario de Tesis II

ASIGNATURAS

Métodos Cuantitativos para los
Negocios

Negocios Internacionales

Gestión Financiera

Comportamiento Organizacional

Supply Chain Management

Seminario de Tesis III

Pasantía Internacional

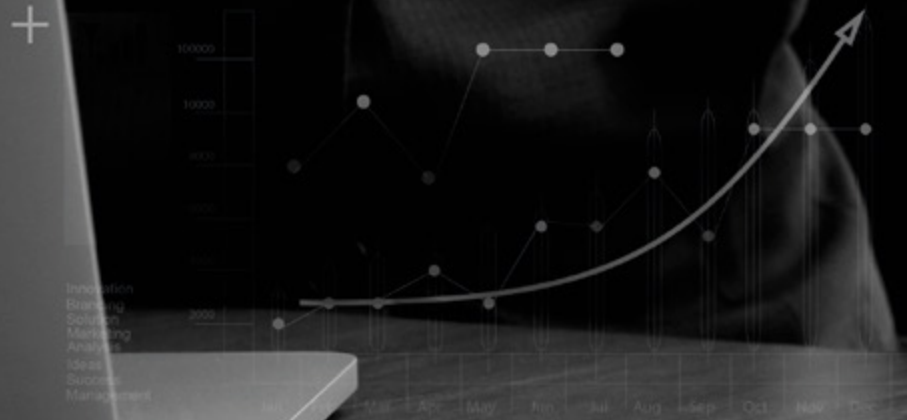
Finanzas Corporativas

Seminario de Tesis IV

Taller de Emprendimiento e
Innovación

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

Technology Innovation SYSTEM



Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

+ 134:23:454:12



134:23:454:12

Diplomado Ejecutivo en **Estrategia**



Estructura curricular

Control de Gestión

- Metodología exitosa para controlar la gestión
- El mapa estratégico
- Indicadores ¿son buenos los que tiene?
- Remando para el mismo lado
- Ejecutar bien la estrategia
- Agilidad organizacional
- La estructura ¿cuál es la mejor?
- Informática no invierta más, a menos que...
- El cuarto de guerra
- ¿Cómo lograr el éxito de un *Balanced Scorecard*?

Dirección de Empresas

- Los desafíos del trabajo ejecutivo
- El rumbo de la empresa
- El modelo Delta: La estrategia basada en el cliente
- Proyecto, equipo y liderazgo
- Organización eficaz, desafío gerencial
- Decisiones: Los límites de la racionalidad
- Procesos políticos, juegos de poder e influencia
- Conflicto y negociación
- Las comunicaciones frente a las audiencias internas y externas
- La centralidad de la persona en la empresa

Economía para la Gestión

- Introducción: El entorno de negocios de la empresa
- Crecimiento y ciclos económicos: Aplicaciones
- La gestión, organización y estrategia de las empresas
- Poder y concentración de mercado
- Ley de la competencia y políticas de competencia: Aplicaciones
- Regulación sectorial
- Amenazas en el ambiente de negocios
- Financiamiento de proyectos
- La sociedad civil

Comportamiento Innovador

- El proceso de innovación
- ¿Qué es innovación?
- Crear valor a partir de las ideas
- Comportamientos de descubrimiento
- Comportamientos de explotación

Estrategia

- Evolución de la gestión y la estrategia
- El modelo Delta: La centralidad del cliente
- El proceso de formulación de la estrategia
- La empresa extendida
- La misión de una empresa
- La gestión estratégica
- Estrategia y estructura
- Estrategia y cambio: medición y experimentación

Diplomado Ejecutivo en **Innovación**



Estructura curricular

Evaluación de Proyectos

- Costos y beneficios pertinentes
- Esquema de un flujo de caja y fuentes de información
- Prácticas de la industria
- Concepto de Valor Actual Neto (VAN)
- Concepto de Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Concepto de tasa de descuento
- Metodología de cálculo
- Criterios para definir el plazo de evaluación
- Criterios y técnicas para definir el valor residual
- Evaluación desde el punto de vista de los activos (empresa)
- Concepto y metodología para determinar la tasa de costo de capital de los activos (tasa wacc)
- Evaluación desde el punto de vista del patrimonio (accionista)
- Consideraciones de financiamiento
- Análisis de sustentación
- Análisis de flexibilidad
- Identificar variables y parámetros relevantes
- Criterios para desarrollar el análisis de sensibilidad
- Identificar y conocer los principales índices y múltiplos
- Prácticas de la industria

Marketing Digital

- Fundamentos del Marketing Digital
- Generación del plan de Marketing Digital
- Estrategias de *blogging*
- Estrategias de contenidos
- Marketing en las redes sociales
- Canales o medios digitales
- Creación de campañas digitales
- Análítica Web

Creatividad e Innovación

- ¿No será mucho? ¿Presupuestos, ventas, inventarios, logística.. y ahora también debemos ser innovadores?
- Creatividad: inspiración divina o un remix de ideas existentes?
- Cómo se (des) organiza el trabajo creativo: mutantes, fracasados, locos
- ¿Dónde están los problemas?
- El método IDEO
- Tormentas perfectas y juguetes para niños grandes
- Design Thinking
- Cómo vender ideas
- El hombre araña / La empresa araña
- Todas las innovaciones son posibles

Comportamiento Innovador

- El proceso de innovación
- ¿Qué es innovación?
- Crear valor a partir de las ideas
- Comportamientos de descubrimiento
- Comportamientos de explotación

Gestión de la Innovación

- El imperativo de la innovación y la tecnología
- Los tipos de innovación y sus oportunidades
- La innovación se puede gestionar
- Cómo identificar oportunidades para la innovación
- Cómo seleccionar buenas oportunidades de innovación
- Gestión de portafolios de proyectos

Diplomado Ejecutivo en Finanzas



Estructura curricular

Evaluación de Proyectos

- Costos y beneficios pertinentes
- Esquema de un flujo de caja y fuentes de información
- Prácticas de la industria
- Concepto de Valor Actual Neto (VAN)
- Concepto de Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Concepto de tasa de descuento
- Metodología de cálculo
- Criterios para definir el plazo de evaluación
- Criterios y técnicas para definir el valor residual
- Evaluación desde el punto de vista de los activos (empresa)
- Concepto y metodología para determinar la tasa de costo de capital de los activos (tasa wacc)
- Evaluación desde el punto de vista del patrimonio (accionista)
- Consideraciones de financiamiento
- Análisis de sustentación
- Análisis de flexibilidad
- Identificar variables y parámetros relevantes
- Criterios para desarrollar el análisis de sensibilidad
- Identificar y conocer los principales índices y múltiplos
- Prácticas de la industria

Macroeconomía

- Medición del PIB y su relación con el bienestar
- Los conceptos de función de producción
- El consumo privado
- Formas, patrones y determinaciones de la inversión
- Presupuesto fiscal
- Los efectos sobre el déficit fiscal de los ciclos económicos
- El mercado monetario
- El significado de globalización y sus distintos elementos

Análisis de Estados Financieros

- ¿Para qué es útil la información financiera?
- Balance general
- Estado de resultados
- Estado de flujo efectivo
- Estados financieros comparativos
- Análisis financiero
- El riesgo y la rentabilidad
- Estados financieros proyectados

Gestión Financiera

- La crisis, ¿están bien invertidos mis ahorros?
- ¿Riesgo o incertidumbre?
- Riesgo, ¿cómo reducirlo?
- Instrumentos financieros
- Arbitraje y riesgo
- Arbitraje y evaluación de proyectos
- Arbitraje y flexibilidad
- Arbitraje y financiamiento
- Riesgo en mercados imperfectos

Microeconomía

- Los incentivos mueven la economía
- Precios y costos mentirosos
- La demanda: Una herramienta estratégica
- Cuando la información es desigual
- Relaciones entre firmas proveedoras y clientes
- La teoría de juegos y las decisiones en la empresa
- Políticas públicas: ¿Es cruel el estado?
- Regulación económica: ¿Cuándo y cómo?
- Microeconomía, una herramienta muy útil

Diplomado Ejecutivo en Marketing Digital



Estructura curricular

Consumidor del Mundo Digital

- El nuevo consumidor digital y sus necesidades
- Branding, reputación online, relaciones públicas
- Diseño web, *wireframes* y *apps*
- Usabilidad de los diferentes formatos (*responsiveness*)
- Posicionamiento y SEO
- *E-Commerce*
- *Mobile Marketing*
- Geolocalización

Marketing Digital

- Fundamentos del Marketing Digital
- Generación del plan de Marketing Digital
- Estrategias de *blogging*
- Estrategias de contenidos
- Marketing en las redes sociales
- Canales o medios digitales
- Creación de campañas digitales
- Analítica Web

Experiencia del Cliente

- Introducción al comportamiento y experiencia del cliente
- Psicología del cliente
- Identidad del cliente
- Motivaciones, percepciones y emociones: El proceso de decisión de compra
- La cultura del consumidor
- La experiencia del cliente
- Medición de la experiencia del cliente
- Marketing, ética y responsabilidad social en la sociedad de consumo actual

Comportamiento Innovador

- El proceso de innovación
- ¿Qué es innovación?
- Crear valor a partir de las ideas
- Comportamientos de descubrimiento
- Comportamientos de explotación

Publicidad

- Introducción: una visión sobre la publicidad y la industria
- La Investigación y su importancia en publicidad
- Rol de la publicidad en la construcción de la marca
- Creatividad y publicidad
- Semiótica de la publicidad
- Los medios en la estrategia publicitaria
- Evaluación publicitaria
- Ética publicitaria
- Nuevas tendencias en publicidad

Plana docente del MBA

Luis Gianoli Vergara

Gerente General de LUEGI. Docente. MBA por ESAN. Oficial en Retiro de la Marina de Guerra, con ejercicio gerencial en Logística y Prevención de Pérdidas en el país y el extranjero en corporaciones familiares y transnacionales, en diferentes sectores de negocio.

Luis Alemán Solsol

Perito Fiscal y Director del Grupo Alemán y Gerente de Finanzas de empresa de exportación de productos Orgánicos y de Construcción. Maestría en Finanzas en la Universidad del Callao y estudios de NIFF para Pymes por la Fundación IFRS y el Banco Mundial. Certificación en NIFF por ACCA. Contador Público por la Universidad de Lima.

Miguel Quijano

CEO y fundador de MAQ Business Partner. Consultor estratégico en Human Results. Ha sido Gerente de gestión humana en Servicios Aéreos de los Andes. Miembro de Society for Human Resource Management, Estados Unidos. Magister en Organización y Dirección de Personas por ESAN. Certificado internacionalmente por el Human Resources Certification Institute, E.E.U.U. Administrador por la Universidad de Lima.

Julio Tarqui Del Castillo

Gerente de Administración y Finanzas en Farenet. Experiencia como subgerente de finanzas en Parque Arauco Perú. MBA por la Universidad del Pacífico. Miembro de la Asociación Peruana de Finanzas. Contador público por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Victor Plaza Vidaurre

Presidente del International Art Council. Director gerente de Plaza Consultores. Director de Proyectos y Consultoría con experiencia en organizaciones públicas y privadas. Doctor en educación por la Universidad San Ignacio de Loyola. Maestría en Marketing por el Instituto tecnológico superior de Monterrey.

Plana docente de Diplomados Ejecutivos

Michael Leatherbee Grant

Director de la Plataforma de Gestión de Innovación de DICTUC. Doctor en Organizaciones, Estrategia, Emprendimiento y Tecnología en la Universidad de Stanford, Estados Unidos.

Ricardo Raineri Bernain

Presidente de la Asociación Internacional para la Economía Energética. Ex ministro de Energía de Chile. Economista. Doctor en Economía de la Universidad de Minnesota, Estados Unidos.

Julio Pertuzé Salas

Profesor del Departamento de Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Doctor en Ingeniería de Sistemas del Massachusetts Institute of Technology, Estados Unidos.

Martin Meister Guzman

Director Ejecutivo de La Clase Ejecutiva de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Maestro en Administración y Marketing de la Universidad de Boston, Estados Unidos. Ingeniero civil industrial de la Universidad de Chile.

* La programación de docentes por asignatura se encuentra sujeta a variación según la disponibilidad, asegurando el nivel equivalente del especialista. El perfil del docente se mantiene y corresponderá al nivel requerido para garantizar la calidad. La lista completa de docentes se encuentra en la página web y se darán a conocer los docentes respectivos al inicio de clases.

Grado académico

Luego de aprobar todos los cursos y de la sustentación de tu tesis, recibirás el **grado de maestro en Administración de Negocios**, a nombre de la Escuela de Posgrado de la Universidad Continental.

Adicionalmente, **recibirás el Diplomado Ejecutivo en: Estrategia, Innovación, Finanzas o Marketing Digital** (de acuerdo a su elección), otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.

También obtendrás el **Diplomado de Posgrado en Gestión Estratégica e Innovación, Gestión Financiera o Marketing**, a nombre de la Universidad Continental.



Calidad en educación

La Escuela de Posgrado de la Universidad Continental, desde el 2003, es reconocida como la **escuela especializada en la formación de los gestores públicos**.

- **Primer** centro de formación de profesionales altamente especializados en Gestión Pública.
- **69 635** alumnos y egresados.
- **9** exministros de Estado como estudiantes.
- **112** ediciones de Maestrías nacionales.
- **19** ediciones de Maestrías internacionales.
- **46** ediciones de la Maestría en Gerencia Pública y **4** ediciones en modalidad virtual.
- **18** ediciones de la Maestría en Administración de Negocios MBA.
- **500** ediciones de Diplomados.
- **177** ediciones del Programa de Especialización en Contratación Pública.

30

Nuestra Escuela de Posgrado es el resultado de treinta años de experiencia educativa de la Corporación Continental. Como promotores del potencial humano, hemos formulado diversos programas para ofrecerte técnicas y herramientas de aplicación directa e inmediata en tu campo de acción. Según tus necesidades de capacitación, podrás elegir entre los doctorados, maestrías y diplomados o programas de especialización, diplomas y cursos que tenemos para ti.

Contamos con una plana docente especializada y de exitosa trayectoria profesional. Nuestra metodología práctica te permitirá aprender y perfeccionar tus habilidades a través casos de éxito y lecciones aprendidas de la gestión pública y privada en el Perú y en Iberoamérica.

**Arequipa**

Av. Los Incas S/N,
José Luis Bustamante y Rivero
(054) 412 030

Calle Alfonso Ugarte 607,
Yanahuara
(054) 412 030

Huancayo

Av. San Carlos 1980
(064) 481 430

Lima

Av. Alfredo Mendiola 5210, cruce
con Calle Los Hornos, Los Olivos
(01) 213 2760

Calle Junín 355, Miraflores
(01) 213 2760

Cusco

Pje. Juan Espinoza Medrano 358
Q-13, Urb. Rosaspata
(084) 480 070

posgrado.ucontinental.edu.pe

 /epg.continental  @epgcontinental

 Universidad Continental Posgrado ¡Visita nuestro blog!