



**ESE**<sup>®</sup>  
BUSINESS SCHOOL

Universidad de los Andes

E X E C U T I V E - M B A  
E X E C U T I V E - M B A  
E X E C U T I V E - M B A  
E X E C U T I V E - M B A  
E X E C U T I V E - M B A

E X E C U T I V E - M B A  
E X E C U T I V E - M B A  
E X E C U T I V E - M B A  
E X E C U T I V E - M B A  
E X E C U T I V E - M B A

**33<sup>a</sup> y 34<sup>a</sup>**  
EDICIÓN

# MBA

EXECUTIVE MBA-ESE



> IR POR MÁS

# UN DESAFÍO

MÁS ALLÁ DE TU IMAGINACIÓN





# UN DESAFÍO

MÁS ALLÁ DE TU  
IMAGINACIÓN

33<sup>a</sup> y 34<sup>a</sup>  
EDICIÓN

# MBA

EXECUTIVE MBA-ESE





# MÁS QUE UNA ESCUELA DE NEGOCIOS **LA PRIMERA ESCUELA DE ALTA DIRECCIÓN**

El ESE contribuye al desarrollo y formación de hombres y mujeres de empresa, tanto en sus capacidades de gestión como en los atributos necesarios para el ejercicio de la alta dirección, a través de una labor docente de alta exigencia, calidad y una sólida investigación de los problemas que afectan a la empresa, prestando así un servicio a la sociedad en general y al mundo empresarial en particular.



# ¿POR QUÉ ESTUDIAR UN EXECUTIVE MBA EN EL ESE?

1

Desarrollo de conocimientos y habilidades **directivas**

2

Formación de **líderes integrales**

3

Aprendizaje con los mejores **alumnos**

4

Aprendizaje con los mejores **profesores**

5

**Enfoque aplicado** y participativo

6

Respaldo empresarial y **networking**

7

**Acreditación** internacional

8

Parte de una **red internacional** de escuelas de negocios

9

Última **tecnología** aplicada a la enseñanza

10

**Infraestructura** y servicio de clase mundial

“ Una vez que tomé la decisión de realizar un MBA en Chile para mejorar mis conocimientos en temas directivos y estratégicos, no dudé en ningún momento de llevarlo a cabo en el ESE Business School. Lo anterior no solo debido a las buenas referencias del programa, sino que también por la metodología de casos que se aplica. Ya cursando la mitad del MBA, puedo confirmar que fue una excelente decisión. A los atributos mencionados, se suma la excelente calidad de los profesores quienes estimulan conversaciones constructivas y acabados análisis en la discusión de los casos, la excelente relación que se genera con los compañeros, una infraestructura excepcional al igual que sus instalaciones y servicios, y por último una experiencia internacional que pocos programas ofrecen. Es un programa 100% recomendado que inspira a dar lo mejor de cada uno entregando herramientas diferenciadoras para el desarrollo profesional. ”

**JOHN ALLEN ECCLEFIELD**  
Gerente de Operaciones, Clínica Santa María





# MOTORES DE TRANSFORMACIÓN

A lo largo del programa los alumnos tendrán dos tipos de acompañamientos:

## TUTORÍA ACADÉMICA

Es un programa que busca acompañar al alumno para mejorar su experiencia académica durante el programa. Los Tutores Académicos son profesores full time del ESE. Se coordinan reuniones individuales con los tutores al término del módulo 1 y módulo 2 para conversar sobre la experiencia académica y necesidades de apoyo.

## MENTORÍA EMPRESARIAL

Es un programa que tiene por objetivo ayudar al alumno a reflexionar respecto a su trayectoria profesional desde la experiencia de un empresario más experimentado, ayudándolo a definir criterios para decidir una estrategia de desarrollo profesional. Los mentores empresariales son en su mayoría antiguos alumnos PADE o Senior MBA, directores y dueños de empresas. Se trata de un programa voluntario. Se puede solicitar un mentor empresarial hasta dos años después de egresados.

### Algunos de nuestros mentores empresariales son:

- Ricardo Alessandri
- Marcelo Ariztía
- Gabriel Berczely
- Ricardo Cruzat
- Jorge Luis Decurgez
- Juan Ignacio Domínguez
- Juan de Dios Fernández
- Juan Carlos Garcés
- Sergio Germain
- Claudio Guzmán
- Patrick Horn
- Juan Izquierdo
- Pablo Izquierdo
- Francisco León
- Eduardo Loo
- Cristián Lopicich
- Jorge Marín
- Magdalena Matte
- Luis Medina
- Vicente Monge
- Juan Ignacio Olivos
- Pedro Orueta
- Guillermo Pinto
- Felipe Soza
- Christian Storaker
- Ricardo Swett
- Iván Wulf

# COACHING

Es un proceso dirigido de autoevaluación, con actividades individuales de apoyo para el diseño y puesta en práctica de un plan de mejora personal.

Comprende distintas actividades orientadas al desarrollo personal de los participantes, potenciados por el trabajo conjunto con el Coach.

Este proceso se compone de las siguientes actividades:

- **Autoconocimiento:** a través de la realización de varios tests, cada alumno tendrá acceso a un informe que le permitirá avanzar en el conocimiento de sí mismo. En un taller grupal y posteriormente en una sesión individual, el participante recibirá una explicación detallada de los resultados de sus tests y podrá definir ámbitos de trabajo personal
- **Apoyo individual:** cada participante tendrá 6 sesiones individuales con su coach para apoyarlo en desarrollar sus áreas más débiles y potenciar sus fortalezas, de manera de optimizar especialmente sus habilidades de liderazgo y trabajo de equipo

# SIMULACIÓN EXSIM

El juego de Dirección Ejecutiva (EXSIM) es mucho más que un curso basado en una herramienta de simulación, es una oportunidad única de poner en práctica lo aprendido durante el programa.

En la simulación EXSIM, los alumnos son divididos en equipos. Cada equipo es una empresa con un CEO, un Director Comercial, un Director de Finanzas, un Director de Operaciones, un Director de Logística y un Controller. Durante toda la semana la empresa competirá con otras empresas del sector.

- Las empresas informan sobre sus decisiones y resultados a un Directorio formado por ejecutivos y profesores que participan en directorios reales
- La empresa tendrá que definir una política financiera y negociar con entidades del área para conseguir los recursos necesarios
- Además los empleos y condiciones laborales tendrán que ser negociados con representantes de los sindicatos de la empresa

Cada equipo deberá informar al directorio sobre los resultados de la empresa varias veces durante la semana.

Gracias a la alta dosis de realismo de la simulación, el EXSIM le permitirá al alumno poner en práctica las habilidades, los conocimientos y los valores necesarios para gestionar con éxito una empresa, desarrollado durante el programa.

“ Cuando me decidí a realizar un MBA, encontré en el ESE un enfoque personalizado y diferenciador sobre liderazgo y management que definitivamente superó mis expectativas. La calidad del cuerpo académico y profesionales que ingresan en la escuela sin duda son de primer nivel e invitan a que las conversaciones, discusiones y aprendizajes que existen tanto en el aula, coffee o virtuales sean de aprendizaje, no sólo en el ámbito profesional si no que personal. Me llevo del ESE no solo conocimiento, también un grupo de amigos y excelentes personas que seguiremos compartiendo de por vida. Sin dudarlo recomendaría el Executive MBA en el ESE y que se unan a esta familia. ”

**JAVIER CAMPOS**

Jefe de Abastecimiento, Walmart Chile S.A.





# SEMINARIO INTERNACIONAL



En los últimos años el Seminario Internacional se ha realizado en el IESE Business School, Universidad de Navarra, España; denominado “Desafíos para las Empresas en un Entorno Global”.

Este seminario tiene por objeto profundizar en los desafíos que enfrenta las empresas en el cada vez más complejo, entorno global.

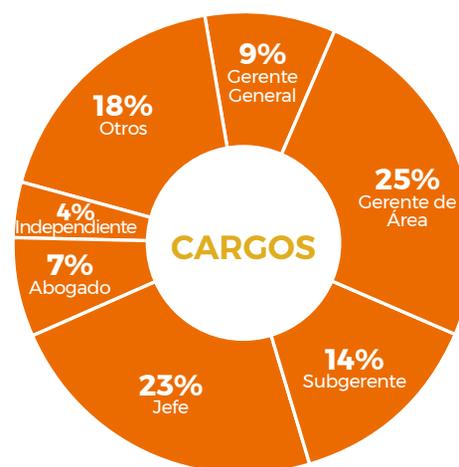
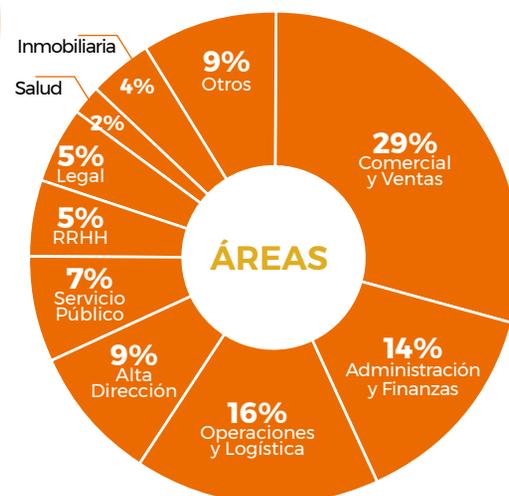
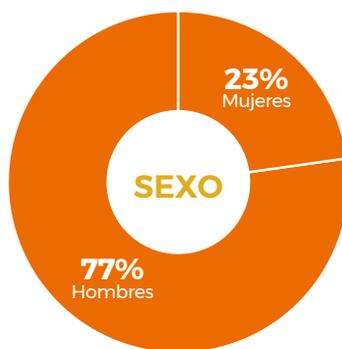
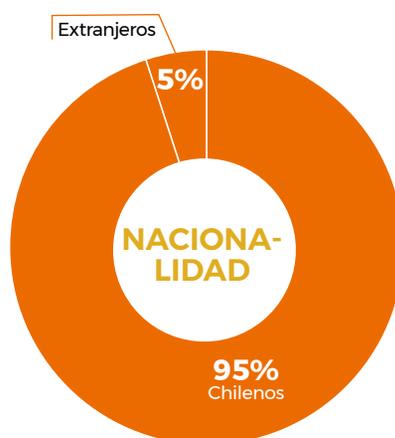
El seminario contempla una semana de clases exclusivas para nuestro MBA, con destacados profesores de la Escuela de Negocios seleccionada y visitas a importantes empresas de la ciudad. Los beneficios del seminario no solo son de carácter académico, pues el valor más importante de éste es, sin lugar a dudas, la cohesión grupal que experimentan los alumnos con sus pares.



# UN MBA PARA ALUMNOS DE PRIMER NIVEL

## DIRIGIDO A:

- Profesionales que se destacan en su trayectoria laboral y que aspiran a altos cargos gerenciales
- Personas capaces de asumir responsabilidades propias de la alta dirección
- Personas capaces de asumir un rol transformador en la empresa y que sean capaces de adaptarse al entorno cambiante para desempeñarse exitosamente en el mundo de los negocios





“

El Executive MBA del ESE ha sido una de las experiencias de aprendizaje más transformadoras que he tenido, basado no solo en los conocimientos que se imparten sino en la capacidad de potenciar la capacidad de análisis, integrando una nueva mirada estratégica global que resulta diferenciadora en la alta dirección chilena. Fue clave en este proceso el compromiso del equipo docente, quienes, con una genuina vocación al servicio del aprendizaje, me acompañaron para poder explotar mi potencial e integrar competencias y habilidades que me impactaron tanto en lo personal como en lo profesional.

Junto con ello existe una mística propia del ESE que se ve reflejada en la construcción de lazos de confianza y una relación profunda con los compañeros del programa, generando relaciones y amistades que perdurarán. El ESE acoge para aprender y durante todo el programa me acompañaron de forma fraterna y preocupada para que mi experiencia de aprendizaje fuese lo mejor posible, superando mis expectativas.

”

**ÁLVARO FUENZALIDA**  
Director Comercial, Andesia

# CONTENIDOS

	01 MÓDULO	02 MÓDULO	03 MÓDULO	04 MÓDULO	05 MÓDULO
NIVELACIÓN DE CONTABILIDAD Y MÉTODOS CUANTITATIVOS	Ética y RSE	Dirección de Personas I	Dirección de Personas II		El Rol del Líder
	Managerial Economics	Costos		Control de Gestión	
	Contabilidad Financiera	Análisis Financiero	Economía Internacional	Finanzas Corporativas	
	Análisis Situaciones de Negocios	Estrategia Competitiva			Estrategia Avanzada
	Análisis de Decisiones		Marketing Estratégico	Gestión de Clientes	Emprendimiento
			Gestión de Operaciones		Estrategia de Operaciones
	Liderazgo Estratégico	Comunicación Estratégica		Negociación	
			SEMINARIO INTERNACIONAL	SIMULACIÓN EXSIM	CURSOS ELECTIVOS
			MENTORÍA EMPRESARIAL		
		COACHING			
	TUTORÍA ACADÉMICA				
	POTENCIANDO A LOS EQUIPOS DE TRABAJO				

## 01

### MÓDULO

#### ÉTICA Y RSE

- Dilemas morales que enfrenta un alto directivo de empresas en el ejercicio de sus responsabilidades
- Dimensión ética de la acción empresarial
- Armonía entre los aspectos técnico-económicos con aquellos de orden ético-gubernativos

#### MANAGERIAL ECONOMICS

- El objetivo de este curso es responder una pregunta muy simple, pero a la vez fundamental, para toda compañía: ¿cuánto debo cobrar por mi producto?
- Derivar una curva de demanda, y conceptos básicos de *pricing*. Costos económicos, y cómo derivar una curva de oferta
- Entorno competitivo, y cómo este interactúa con las decisiones óptimas de

*pricing* que las firmas deben tomar.

- Casos en que las firmas producen bienes homogéneos, y cómo la competencia a través de la entrada y salida de las firmas, determina el equilibrio de estos mercados
- Casos en que las firmas tienen algún poder monopólico, cuál es su estrategia óptima de *pricing*, y los costos sociales que dichas estrategias conllevan
- Análisis a las firmas desde su contexto estratégico. Cómo las decisiones de los competidores pueden afectar nuestras propias decisiones, y el tipo de equilibrios y estrategias que este tipo de análisis puede generar. Conceptos de teoría de juegos, y diversas situaciones donde las firmas compiten en precios de manera dinámica



“

Hacer el MBA significó adquirir herramientas clave para enfrentar un mundo cada vez más complejo, donde es necesario abordar los problemas desde múltiples puntos de vista, y estar mucho más conectados con el mundo que nos rodea. Puedo decir que ahora soy una profesional más completa, consciente, y con una mirada más estratégica.

”

**MARÍA DEL PILAR DE LA CUADRA**

Project Manager Comunicaciones Externas, Gerencia Corporativa de Estrategia, Falabella

## CONTABILIDAD FINANCIERA

- Aprendizaje, elaboración e interpretación de la información contable y financiera
- Análisis de los estados financieros y de resultados
- Estudio de los presupuestos de caja, el flujo de fondos generado por las operaciones, el estado de cambio en la posición financiera y el desarrollo de políticas contables

## ANÁLISIS DE SITUACIONES DE NEGOCIO

- Introducción a la metodología del caso
- Definición de problema
- Análisis de alternativas
- Evaluación de soluciones posibles
- Plan de acción para la decisión tomada

## ANÁLISIS DE DECISIONES

- Herramientas para mejorar la calidad de las decisiones gerenciales y grupales
- Análisis de distintas alternativas de decisión y generación creativa de nuevas alternativas
- Medición de riesgo, manejo de incertidumbre y compatibilización de distintos objetivos
- Sesgos en los juicios

## LIDERAZGO ESTRATÉGICO

- Ganar un mayor insight en tu desafío aumentando la capacidad de interpretar el desafío sistémico de tu empresa, descifrar la resistencia al cambio del equipo ejecutivo, estar dispuesto a enfrentar a la organización asumiendo los riesgos y, por último, superar los dilemas internos no siempre claros respecto a cuándo tienes que ejercer liderazgo o autoridad
- Entregar herramientas potentes de diagnóstico que te permitan descifrar el desafío sistémico en base a los 7 tipos de desafíos que puede enfrentar tu organización
- Diseñar estrategias de intervención para responder a estos desafíos y conflictos de forma estratégica en base a las características de cada tipo de desafío sistémico para lograr un cambio sustentable
- Ampliar la latitud de acción de los participantes aumentando la efectividad de sus intervenciones con las distintas divisiones, jefes, pares y equipos desde un propósito movilizador
- Apalancar tu experiencia entendiendo los patrones de conducta que te han dado éxito y descifrando cuáles son las mayores interferencias que te quitaron efectividad en el pasado para movilizar a la organización, tu jefe, tus pares y tu equipo

# 02

## MÓDULO

### DIRECCIÓN DE PERSONAS I

- Entender la diferencia entre hacer las cosas y hacer las cosas con las personas. Conocer los aspectos básicos de la persona humana, qué las motiva y qué las mueve, y cómo podemos influir en esos motivos
- Aprender a crear relaciones interpersonales efectivas en el trabajo. Esto requiere saber cómo se debe usar el poder y la influencia y también cómo no se deben usar. También es importante entender las raíces de los conflictos interpersonales y aprender a manejarlos
- Comprender cómo nos desarrollamos y cómo aprendemos, para así poder guiar a otros. Entender las diferencias personales y la potencialidad de cada uno es fundamental para sacar lo mejor de nosotros y de nuestro equipo

### COSTOS

- Sistemas contables de costos y herramienta de costos para la toma de decisiones: costos fijos y variables, directos e indirectos, diferenciales e inalterados, etc.
- Criterio económico para la toma de decisiones de corto y largo plazo
- Análisis de producción, precios y mercados estructurales y marginales

### ANÁLISIS FINANCIERO

- Conceptos y herramientas básicas necesarias para el análisis de las finanzas operativas de las empresas
- Realización de diagnósticos y proyecciones financieras de corto plazo
- Administración del riesgo en el corto y largo plazo
- Criterios de evaluación de proyectos de inversión sobre el valor esperado de la empresa

### ESTRATEGIA COMPETITIVA

- Concepto de estrategia y sus distintas dimensiones
- Proceso de formulación estratégica y evaluación
- Enfoque real de la empresa y el negocio desde el punto de vista de la Alta Dirección

### COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA

Adquirir técnicas integradas de comunicación, presentación y storytelling que les ayuden a:

- Diseñar estrategias de comunicación aplicada
- Estructurar el discurso en un relato fluido, coherente y consistente
- Elaborar mensajes claros, concisos y persuasivos
- Usar la narración para darle atractivo y emoción al discurso

# 03

## MÓDULO

### DIRECCIÓN DE PERSONAS II

- Desarrollo de ventajas competitivas para las empresas aprovechando el potencial humano que existe dentro de las organizaciones
- Alineación de las prácticas de dirección de personas con la estrategia del negocio
- Desarrollo de prácticas y estrategias para lograr un alto rendimiento, lealtad y compromiso de las personas que forman parte de la empresa

### ECONOMÍA INTERNACIONAL

- Determinantes del crecimiento económico, globalización y mercado laboral
- Ahorro, inversión y cuenta corriente
- Determinantes de los tipos de cambio y regímenes cambiarios
- Controles de capital y crisis de balanza de pagos
- Política monetaria, tasas de interés y metas de inflación

### MARKETING ESTRATÉGICO

- Introducción a la investigación de mercado
- Marketing estratégico: segmentación, selección y posicionamiento
- Estimación de demanda. Métodos cuantitativos y cualitativos
- Difusión de innovaciones y diseños de producto
- Estrategia de precios
- Decisiones de comunicación

### GESTIÓN DE OPERACIONES

- Desarrollo de los principales conceptos de cualquier proceso de negocio
- Análisis de capacidad e identificación de los recursos críticos de un proceso
- Conocimiento de los elementos básicos de la gestión de proyectos
- Análisis y evaluación del impacto de diferentes tipos de variabilidad en el desempeño de un sistema, incluyendo elementos de teoría de colas
- Comprensión de los principios básicos de la gestión de inventarios
- Exploración de elementos de mejora continua

# 04

## MÓDULO

### CONTROL DE GESTIÓN

- Definición de centros de responsabilidad financiera con sus diferentes tipologías y características: centro de costos, ingresos y beneficios, control de las personas y acciones
- Sistemas de incentivos relacionados con las mediciones de resultados
- Problemática de precios de transferencia en empresas diversificadas
- Balanced Scorecard

### FINANZAS CORPORATIVAS

- Política de Inversiones
- Política de Endeudamiento
- Política de Dividendos
- Estimación del Costo de Capital, el modelo CAPM
- Estimación del costo y conveniencia de las alternativas de financiación con deuda
- Análisis de la estructura de capital
- La salida a Bolsa
- Reestructuración de activos y pasivos
- Valoración de empresas
- Fusiones y adquisiciones
- La gestión centrada en la creación de valor

## GESTIÓN DE CLIENTES

- Gestión de clientes en función del valor que estos generan a la organización, teniendo en cuenta la era digital
- Valoración de clientes en función de su rentabilidad actual y futura
- Gestión de la experiencia para lograr mayor fidelización y gestión de relaciones con clientes

## NEGOCIACIÓN

- Elementos claves para configurar una estrategia de negociación exitosa
- Simulaciones de negociación
- Tácticas y herramientas para mejorar la capacidad de negociación dentro del proceso de dirección
- Situaciones de negociación competitiva y colaborativa, tanto dentro de la organización como en las relaciones con agentes externos

# 05

## MÓDULO

### EL ROL DEL LÍDER

- Conocer la perspectiva individual de un directivo que se hace responsable de un proceso de implementación
- ¿Qué ocurre después de que el diseño de la estrategia o el proceso de cambio han sido establecidos?
- ¿Qué estrategia debo adoptar para obtener los recursos necesarios?

- ¿Cómo obtener el apoyo político de personas claves para el logro de los objetivos?
- ¿De qué herramientas dispone un directivo para hacer “que las cosas pasen”?
- ¿Cómo usarlas y potenciarlas?

### ESTRATEGIA AVANZADA

- Estrategia basada en recursos (RBV) y su aplicación a la innovación, internacionalización y estrategia corporativa
- Habilidades de análisis para orientar decisiones estratégicas futuras
- Estrategia bajo entornos de incertidumbre

### EMPREDIMIENTO

- Herramientas para crear negocios en contextos como startups, intraemprendimientos, o potenciales spin-offs
- Fortalecer el pensamiento crítico y su capacidad para analizar oportunidades
- Elaborar un plan de negocios que cuente con una propuesta de valor innovadora, un modelo de negocio robusto y altamente escalable

### ESTRATEGIA DE OPERACIONES

- Coordinación de la cadena de suministro y el efecto látigo
- Diseño para la cadena de suministro
- El desafío de expandir la oferta de productos a servicios
- Los desafíos y oportunidades de la industria 4.0

LOS ALUMNOS TAMBIÉN **PODRÁN TOMAR 2 CURSOS ELECTIVOS** ENTRE UN MENÚ DE CURSOS QUE SE OFRECERÁN. ALGUNOS EJEMPLOS\* DE ESTOS CURSOS SON LOS SIGUIENTES:

- Liderazgo de Película
- Gestión de Proyectos Agile
- La Estrategia de la Transformación Digital
- Ventas 2.0
- Data Science
- Gestión de Empresas de Servicios
- Cómo Liderar con Éxito la Empresa Familiar
- Temas en Economía y Finanzas

\*Títulos tentativos, la lista de cursos está sujeta a cambios.



**“ El Executive MBA ha sido una tremenda experiencia en términos de aprendizaje, relacionamiento y apertura hacia nuevas áreas de conocimiento y su aplicación a la realidad. La calidad de la información, la experiencia de los profesores y el aporte de los compañeros, hacen que reafirmen mi decisión de estar cursando este MBA, dándome la posibilidad de potenciarme como profesional y persona. ”**

**CRISTÓBAL VALDÉS**  
Socio - Montero, Silva & Valdés Abogados

# CUERPO ACADÉMICO



**Guillermo Armelini W.**  
Ph.D.,  
IESE Universidad de Navarra.



**Julio Aznarez L.**  
Ph.D.,  
IESE Universidad de Navarra.



**Hugo Benedetti E.**  
Ph.D.,  
Boston College.



**María José Bosch K.**  
Ph.D.,  
IESE Universidad de Navarra.



**María Eugenia Delfino R.**  
Ph.D.,  
University of Warwick.



**Iván Díaz-Molina A.**  
Ph.D.,  
Temple University.



**Alfredo Enrione C.**  
Ph.D.,  
IESE Universidad de Navarra.



**Álvaro Espejo J.**  
Ph.D.,  
IESE Universidad de Navarra.



**Rafael Mies M.**  
Ph.D.,  
Universidad de Navarra.



**Álvaro Pezoa B.**  
Ph.D.,  
Universidad de Navarra.



**Patricio Rojas E.**  
Ph.D.,  
IESE, Universidad de Navarra.



**José Miguel Simian S.**  
Ph.D.,  
Universidad de Münster.

## VISITANTES



**José María Corrales**  
Ph.D.,  
IESE, Universidad de Navarra.



**Adrián Edelman**  
Master,  
IEEM.



**Roberto Luchi**  
Ph.D.,  
IESE, Universidad de Navarra.



**Mireia Las Heras**  
Ph.D.,  
Boston University School of Management.



**Julio Sánchez-Loppacher**  
Ph.D.,  
Politécnico de Milán.



**MARTÍN Schleicher**  
M.Phil. y Ph.D. (c),  
Columbia University.



**Fernando Suárez**  
Ph.D.,  
MIT.



**Pedro Videla**  
Ph.D.,  
University of Chicago.



**Gonzaloa Zubieta**  
Master,  
Harvard University.



**Matías Braun Ll.**  
Ph.D.,  
Harvard University.



**Gonzalo Carreño**  
MBA,  
Universidad Adolfo Ibáñez.



**María Cecilia Cifuentes H.**  
Magíster en Economía,  
Pontificia Universidad Católica de Chile.



**Patricio Cortés D.**  
MBA,  
Babson College.



**Pablo Halpern B.**  
Ph.D.,  
University of Pennsylvania.



**Juan Manuel Harraca A.**  
MBA,  
ESE Business School.



**Raúl Lagomarsino D.**  
Ph.D.,  
IESE, Universidad de Navarra.



**Jon Martínez E.**  
Ph.D.,  
IESE, Universidad de Navarra.



**Santiago Truffa S.**  
Ph.D.,  
UC Berkeley.



**Natalia Yankovic B.**  
Ph.D.,  
Columbia University.

## PART-TIME

**Rosita Aguirre**  
Postgrado en Psiquiatría,  
Universidad Católica de Lovaina,  
Bélgica.

**Marianela Calderón**  
Magíster en Psicología Social Comunitaria,  
Pontificia Universidad Católica de Chile.

**Isabel Garreaud de Mainvilliers**  
Master of Arts Communication,  
University of Arizona.

**Patricio Hernández**  
Magíster en Gestión de Operaciones,  
Universidad de Chile.

**Felipe Moreno**  
Magíster (MA) en Periodismo y Comunicaciones,  
City University de Londres.



“

Quiero invitar a todas las personas que piensen que no tienen las competencias o que crean que no serán capaces de estudiar un MBA, a que lo hagan y venzan esos temores, porque sí se puede. Invito a todos los publicistas, arquitectos, diseñadores y carreras creativas a que sean parte de este programa y muestren su punto de vista, que llenen de colores la sala de clases y aporten con su visión en las discusiones con personas de otras carreras más tradicionales. Por último, mis compañeros y nuevos amigos, me han ayudado a enfrentar los desafíos del MBA y me han confirmado que todos estamos para apoyarnos y salir adelante juntos para alcanzar la meta. ”

**MARÍA IGNACIA GONZÁLEZ**  
Executive Director, Grupo Alicia

# ADMISIÓN



## REQUISITOS DE POSTULACIÓN

- Título profesional
- Mínimo 5 años de experiencia laboral deseable
- Inglés nivel lectura



## ETAPAS DE POSTULACIÓN

- Completar solicitud de postulación
- Presentar certificado de título o licenciatura, CV actualizado, foto y 2 cartas de referencia
- Rendir y aprobar Test de Admisión (\$50.000)
- Asistir a entrevista personal
- Comité de admisión



## FORMATO SEMANAL

Clases todos los viernes en la tarde, y sábados cada 15 días en la mañana.

## FORMATO CADA TRES SEMANAS

Clases cada tres semanas (jueves y viernes todo el día, y sábados en la mañana).



## VALORES Y FINANCIAMIENTO

- UF 905 (Incluye Seminario Internacional)
- Se puede postular a un fondo de becas ESE
- 30% de descuento para alumniUANDES
- Beca Mujer
- Becas para alumnos con residencia a más de 500 kms. de distancia de Santiago
- Becas para personas que sean aceptadas en el programa y trabajen full time en instituciones públicas y/o fundaciones sociales sin fines de lucro



## CONTACTO

**María Soledad Ornani**

Teléfono: (56) 22618 2202  
(+569) 7903 5395

**María José Montané**

Teléfono: (56) 22618 1536

admisionesmba.ese@uandes.cl  
mornani.ese@uandes.cl  
www.ese.cl

“

El EMBA en el ESE fue una experiencia transformacional, marcó un hito importante a nivel personal y profesional. El ESE Business School compila muy bien mezclas de metodologías y casos de grandes corporaciones globales, casos iberoamericanos y casos locales lo que permite tener una mirada amplia, ágil y visión directiva de las organizaciones y empresas en los tiempos actuales en el país y región. Las instalaciones son de primera calidad lo que permite que se generen continuos y enriquecedores debates y discusiones entre los compañeros y profesores. El programa está estructurado de tal manera que nos permitió compatibilizar nuestra carga laboral con una altísima exigencia académica y a su vez disfrutar de nuestro tiempo en familia.

”

**DANIEL LÓPEZ**

Subgerente Gaseosas PepsiCo, CCU Chile





# OTROS PROGRAMAS DEL ESE

## PADE

SENIOR  
MANAGEMENT  
PROGRAM

Dirigido a Propietarios, Presidentes de Directorio, Directores y Gerentes Generales de grandes empresas, con amplia experiencia en posiciones de alta dirección. Diseñado para quienes buscan una actualización de sus herramientas de administración con un enfoque estratégico, generalista e integrador.

## AMP

ADVANCED  
MANAGEMENT  
PROGRAM

Dirigido a Gerentes Divisionales y de Área de grandes empresas, con amplia experiencia en el cargo y que, por su estrecha colaboración con la alta dirección, necesitan enfrentarse con problemas de ese nivel y contar con una visión de conjunto y unitaria de toda la organización.

## PDE

PROGRAMA  
DESARROLLO DE  
EMPRESARIOS

Dirigido a Dueños, Socios, Gerentes Generales y Directivos que tienen a su cargo las decisiones relevantes, tanto operativas como estratégicas, que configuran el día a día y la evolución futura de medianas empresas.

## SENIOR MBA

SENIOR  
MBA

Dirigido a profesionales con trayectoria relevante, que están en la alta dirección. Ejecutivos con 40 años o más y sobre 15 años de experiencia laboral. Está orientado a la formación de líderes integrales, entregando un alto nivel de conocimiento en todas las áreas del management y desarrollo de habilidades directivas.



## MDI

MASTER EN  
DESARROLLO  
E INVERSIÓN  
INMOBILIARIA

Dirigido a ingenieros comerciales o civiles, arquitectos, constructores civiles y otros profesionales con al menos 3 años de experiencia laboral y que quieran desempeñarse en la evaluación de inversiones y desarrollos inmobiliarios, y también a aquellos que trabajan en los bancos, compañías de seguros, fondos de inversión, entre otras empresas.

## EMFI

EXECUTIVE MASTER  
EN FINANZAS E  
INVERSIONES

Dirigido a quienes desean hacer del mundo de las finanzas e inversiones el centro de su quehacer profesional, tanto en empresas industriales como de servicios. Los alumnos tendrán la oportunidad única de actualizar, desarrollar y profundizar conocimientos en estos temas.

## EMGEO

EXECUTIVE MASTER EN  
GESTIÓN DE EMPRESAS  
Y ORGANIZACIONES

Dirigido a profesionales con al menos 3 años de experiencia laboral y que buscan adquirir herramientas y desarrollar habilidades de *management* tanto en empresas como en organizaciones no empresariales. Personas principalmente de regiones, que por disponibilidad de tiempo o porque se encuentren muy distantes a la sede del ESE no pueden acceder a programas presenciales de perfeccionamiento.

## MIEM

MASTER IN  
MANAGEMENT

Dirigido a profesionales dinámicos, con ganas de invertir su energía y creatividad en proyectos que valen la pena, dispuestos a proponer iniciativas y a enfrentar grandes desafíos que impacten positivamente en la sociedad.

## INFORMACIONES E INSCRIPCIONES

(56) 2 2618 2202 - 2 2618 1536

[ese@uandes.cl](mailto:ese@uandes.cl) | [www.ese.cl](http://www.ese.cl)



ESE Business School Chile



ESEUANDES



Universidad de los Andes