



CONSTRUYE UN MEJOR FUTURO,
transforma organizaciones

MDI

MASTER EN DESARROLLO E
INVERSIÓN INMOBILIARIA







CONSTRUYE UN MEJOR FUTURO, TRANSFORMA ORGANIZACIONES

7^a
EDICIÓN

MDI

MASTER EN DESARROLLO E
INVERSIÓN INMOBILIARIA



Mensaje de la **Directora Académica**

VERÓNICA NIKLITSCHEK L.
Directora Académica MDI
ESE Business School

La industria inmobiliaria tiene un gran impacto en la sociedad, ya que es la que conforma los territorios, definiendo los espacios tanto de vivienda como públicos, e impactando de diversas maneras en la calidad de vida de las personas.

Al mismo tiempo, los activos inmobiliarios tienen gran relevancia en las personas, pues representan una parte importante de la riqueza de la economía y son habitualmente el activo más grande -sino el único- de muchas familias. Su valor, adquisición y desarrollo afectan a todos. En Chile, la industria inmobiliaria ha crecido de manera acelerada en las últimas décadas, de la mano del aumento del número de hogares y del crecimiento económico. Una industria de esta relevancia requiere un lugar de estudio, así como espacios para la formación de sus profesionales.

Es por esto que el ESE Business School formó a fines del 2015 un Centro de Estudios Inmobiliarios (CEI). Este Centro tiene por objetivos promover la discusión dentro de la industria inmobiliaria, producir conocimiento útil para ella a través de una investigación aplicada y entregar capacitación

a través de distintos programas. Un paso natural en este desarrollo es la creación de un programa más avanzado y completo que ayude a formar profesionales de excelencia para la industria inmobiliaria. De aquí surge el Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria - MDI, el cual se apoya en todo el conocimiento y *expertise* que el CEI ha venido desarrollando.

El programa tiene varios elementos que destacan. En primer lugar, su enfoque interdisciplinario al apuntar a participantes provenientes de distintas carreras, como arquitectura, construcción, ingeniería comercial, ingeniería civil y derecho, entre otras. En segundo lugar, al ser ofrecido por una escuela de negocios, se hace un mayor énfasis en la dualidad de los activos inmobiliarios, tanto como bienes de uso (habitacional, oficinas o comercio) y como activos de inversión. Por último, la innovación y sustentabilidad se encuentran presentes en todos sus cursos, para así ser un foco de transformación para toda la industria.

Queremos invitarte a vivir esta experiencia única de aprendizaje.



El programa tiene varios elementos que destacan. En primer lugar, su enfoque interdisciplinario. En segundo lugar, al ser ofrecido por una escuela de negocios, se hace un mayor énfasis en la dualidad de los activos inmobiliarios. Por último, la innovación y sustentabilidad.





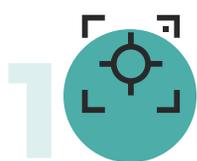


Más que una escuela de negocios, la primera Escuela de Alta Dirección

El ESE Business School 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 MDI en una Escuela de Negocios?



Enfoque aplicado y participativo

La metodología de clases es altamente participativa: favorece el trabajo en equipo y el intercambio de experiencias y conocimientos. Se incorpora el estudio de casos y la realización de trabajos y proyectos, muchos de los cuales son aplicados a la realidad local e inmobiliaria.



Desarrollo de conocimientos y habilidades directivas

A medida que se avanza en el desarrollo profesional, las habilidades directivas comienzan a tener un peso cada vez más determinante para asumir cargos de mayor responsabilidad. Por este motivo, el MDI incorpora como base fundamental del programa, la entrega de conocimientos y herramientas en distintas áreas de dirección general.



Respaldo y apoyo del Centro de Estudios Inmobiliarios

El ESE cuenta con un Centro especializado en el negocio inmobiliario, que anualmente realiza actividades en torno a la capacitación y difusión de las mejores prácticas de *management*, y realiza investigación aplicada para una mejor toma de decisiones.



Aprendizaje con los mejores profesores

El estudio de la teoría y de su aplicación, la accesibilidad y la dedicación son características que describen a los profesores del ESE, que aportan un alto nivel académico y docente en los cursos de dirección general impartidos. Esto se complementa con el conocimiento aplicado y específico, y con la dedicación que los profesionales entregan desde su propia experiencia en los cursos inmobiliarios que dictan.



Networking con profesionales de la industria

Enfrentar los desafíos del futuro requiere más que conocimientos académicos. Por esto, destacamos la construcción de redes laborales como un elemento clave para el desarrollo de la carrera profesional, para lo cual el ESE lleva a cabo una serie de actividades que buscan contribuir a ese objetivo. Conecta con profesionales influyentes y prepara tu camino hacia el futuro empresarial.



DIEGO OLFOS V.

Ingeniero Civil Industrial

Asesor División de Construcción –
Dirección General de Concesiones,
Ministerio de Obras Públicas

“

El aporte del MDI al desarrollo profesional no se agota en el profundo conocimiento que tienen los profesores de la industria inmobiliaria, sino que se complementa con la diversidad de visiones y experiencias de quienes cursamos el Master. Las distintas formaciones y trayectorias laborales, enriquecen las discusiones en clase y los análisis de casos que enfrentamos en el programa. Así, obtenemos el máximo provecho de esta pluralidad, creando importantes redes con actores del rubro inmobiliario.

”



Centro de Estudios Inmobiliarios

El rubro inmobiliario involucra a múltiples actores, e impacta en la sociedad tanto en el uso del suelo, el urbanismo y la calidad de vida de las personas, ya sea en aspectos como vivienda o espacios públicos. De la misma forma, los activos inmobiliarios representan una parte importante de la riqueza de las personas, y su adquisición y eventual desarrollo puede afectar a muchos.

Estos factores y otros motivaron al ESE Business School a crear, en 2015, un Centro de Estudios Inmobiliarios (CEI), el cual tiene como objetivo promover mejores prácticas de *management* y una gestión responsable del negocio inmobiliario.

Mediante la investigación aplicada, el CEI busca producir conocimiento de valor para la sociedad, además de entregar capacitación en estos temas a los distintos profesionales del rubro.



¿Por qué hacer un Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria?

El negocio inmobiliario cada vez es más complejo; el valor del suelo ha subido consistentemente, la obtención de permisos se ha vuelto más difícil, y tanto los clientes como las comunidades donde se insertan los proyectos exigen más. Para enfrentar estos nuevos desafíos los profesionales requieren:

- Una mirada global del negocio inmobiliario, que incorpore el entendimiento de la dinámica de las ciudades, de la lógica regulatoria, distintas dimensiones del negocio y el estudio de distintos tipos de activos inmobiliarios.
- Ampliar conocimientos aplicados al negocio inmobiliario e incorporar habilidades directivas, que permitan dar un salto en el desarrollo de carrera y pensar nuevas soluciones a los desafíos de la industria.
- Armar redes con otros profesionales que enriquezcan los conocimientos y experiencias del alumno.

¿A quién está dirigido el MDI?



Objetivos del Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria

1

Conocer los principales **elementos económicos, legales, de gestión y de desarrollo urbano** que influyen en la actividad inmobiliaria.

2

Aprender las **herramientas económicas y financieras** para evaluar y valorar inversiones inmobiliarias.

3

Adquirir habilidades directivas necesarias para **mejorar la toma de decisiones** y asumir cargos de dirección.

4

Discutir con expertos de la industria las **principales tendencias** que la están desafiando y que la impactarán en el futuro.



MAGDALENA DEL SOLAR A.

Arquitecto

Líder Área Inmobiliaria - Antico Studio

“

El MDI me ha entregado herramientas que me han permitido indagar más en las aristas comerciales, financieras y legales del rubro inmobiliario, más allá del área arquitectónica. Con esto, he podido aportar al desarrollo de un producto mucho más interesante e innovador, entendiendo cómo se comporta el mercado y los usuarios, y saber anteponerme a potenciales desafíos de la contingencia social y política. Los docentes han sido del más alto estándar, no sólo en su nivel de *expertise*, sino en su entrega del material en las conferencias. Sin duda, ha sido una gran experiencia.

”



JOSÉ AGUSTÍN CORREA B.

Ingeniero Comercial

Jefe Comercial - Mall Plaza

“

El Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria me ha entregado conceptos claves de la industria que antes no manejaba. La metodología de resolución de casos reales, previo a las clases y su posterior discusión, me ha permitido profundizar en los temas y absorber valiosos conocimientos. Cursar este programa ha sido un gran desafío, en el que uno está en constante aprendizaje, tanto dentro como fuera de la sala de clases, y gracias a las valiosas redes que se generan con los compañeros que, en muchos casos, trabajan en las principales empresas del rubro. Todo esto se ha materializado en relaciones de mayor valor con mis clientes y obtener mejores resultados en mi empresa.

”

Perfil histórico de los alumnos



13

Años, experiencia laboral



28%

Gerentes



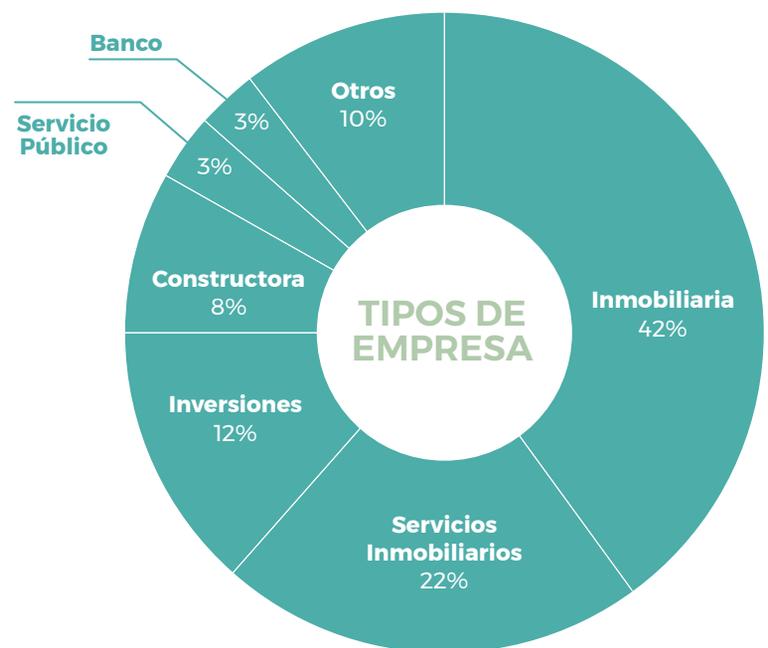
38

Años, promedio de edad



15%

Mujeres





Malla Curricular

El programa tiene por grandes objetivos entregar las herramientas técnicas necesarias para un mejor desarrollo del negocio inmobiliario y, a su vez, herramientas directivas que le permitan al profesional enfrentar los desafíos por los que pasa la industria. Para alcanzar estos objetivos, es necesario que los alumnos participen activamente durante las clases y otras actividades del programa, que aporten desde sus conocimientos y experiencias a la discusión y análisis.

	MÓDULO I	MÓDULO II	MÓDULO III	MÓDULO IV	MÓDULO V
Introducción a la Contabilidad Financiera	Economía de la Ciudad	Finanzas Inmobiliarias	Gestión de Proyectos	Activos de Renta	Proyecto Capstone
	Derecho Inmobiliario	Proptech	Planificación Estratégica de Proyectos Habitacionales	Inversión Inmobiliaria	
	Introducción al Análisis Financiero	Desarrollo Urbano	Tributación Inmobiliaria	Ética en los Negocios	
	Liderando Personas	Estrategia para los Negocios	Taller de Negociación	Electivo 1	
	Taller de Liderazgo Adaptativo			Electivo 2	

Nivelación
 Cursos Inmobiliarios
 Cursos Directivos



MÓDULO I

ECONOMÍA DE LA CIUDAD

Este curso tiene por objetivo comprender los problemas urbanos desde su dimensión económica. Hace una revisión por diversos tópicos como el mercado laboral y las razones de la aglomeración urbana, su efecto en el precio del suelo y cómo los sistemas de transportes afectan el cómo y dónde viven las personas.

DERECHO INMOBILIARIO

Este curso tiene por objetivo dar a conocer las principales leyes y normas que conforman el marco jurídico que regula al mercado inmobiliario en materia ambiental, urbanización, edificación y mitigación, entre otras. Se espera que los alumnos comprendan el orden de prelación de dicha normativa y adquieran la capacidad de orientarse dentro de ésta.

INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS FINANCIERO

Este curso, tal como lo dice el nombre, tiene por objeto introducir a los alumnos al análisis financiero y que puedan calcular e interpretar los principales indicadores financieros.

LIDERANDO PERSONAS

Este curso tiene como objetivo ayudar a los alumnos a transformarse en líderes de personas, equipos y organizaciones. En él aprenderán sobre los motivos básicos que impulsan a las personas a tener un determinado comportamiento y cómo influir en esos motivos, siendo así capaces de fomentar

relaciones efectivas y significativas en el lugar de trabajo, desarrollando talentos y fomentando un trabajo en equipo adecuado.

TALLER DE LIDERAZGO ADAPTATIVO

Este taller entrega una nueva visión del liderazgo y busca mejorar la capacidad de análisis de situaciones complejas. Para ello, entrega herramientas de aplicación inmediata que ayudan a desarrollar las habilidades necesarias para ejercer el liderazgo requerido.

MÓDULO II

FINANZAS INMOBILIARIAS

Este curso tiene por objetivo que los alumnos aprendan las herramientas necesarias para evaluar económicamente el desarrollo de activos inmobiliarios y que conozcan distintas formas de valorización. Busca también que los alumnos entiendan los distintos tipos de financiamiento de acuerdo con la etapa en la que se encuentra el activo.

PROPTECH

En este curso los alumnos aprenderán cómo la tecnología puede servir a la industria inmobiliaria y los desafíos que ésta impone en los modelos de negocios. Así también, recibirán herramientas para detectar oportunidades de innovación tecnológica en la industria.



JOSÉ IGNACIO CHADWICK W.

Ingeniero Civil

Gerente de Obra - Constructora EBCO S.A.



Después de casi 20 años de haber salido de la universidad y de experiencia laboral, sentía que mi carrera profesional estaba un poco estancada, que mi día a día se estaba convirtiendo en un “*copy paste*” del día anterior en cuanto a desarrollo. Empecé a buscar la mejor escuela de negocios y un programa que me diera ese *up grade* que necesitaba para profundizar mis conocimientos y potenciar mi carrera.

Así llegué al MDI del ESE Business School, apostando por sus 24 años de trayectoria, a la calidad de sus profesores y a sus instalaciones, pero por sobre todo al contenido del MDI, que va absolutamente en la línea con lo que necesito reforzar y profundizar. Estoy seguro que me dará las herramientas necesarias para enfrentar y desarrollarme en los siguientes años laborales que tengo por delante.

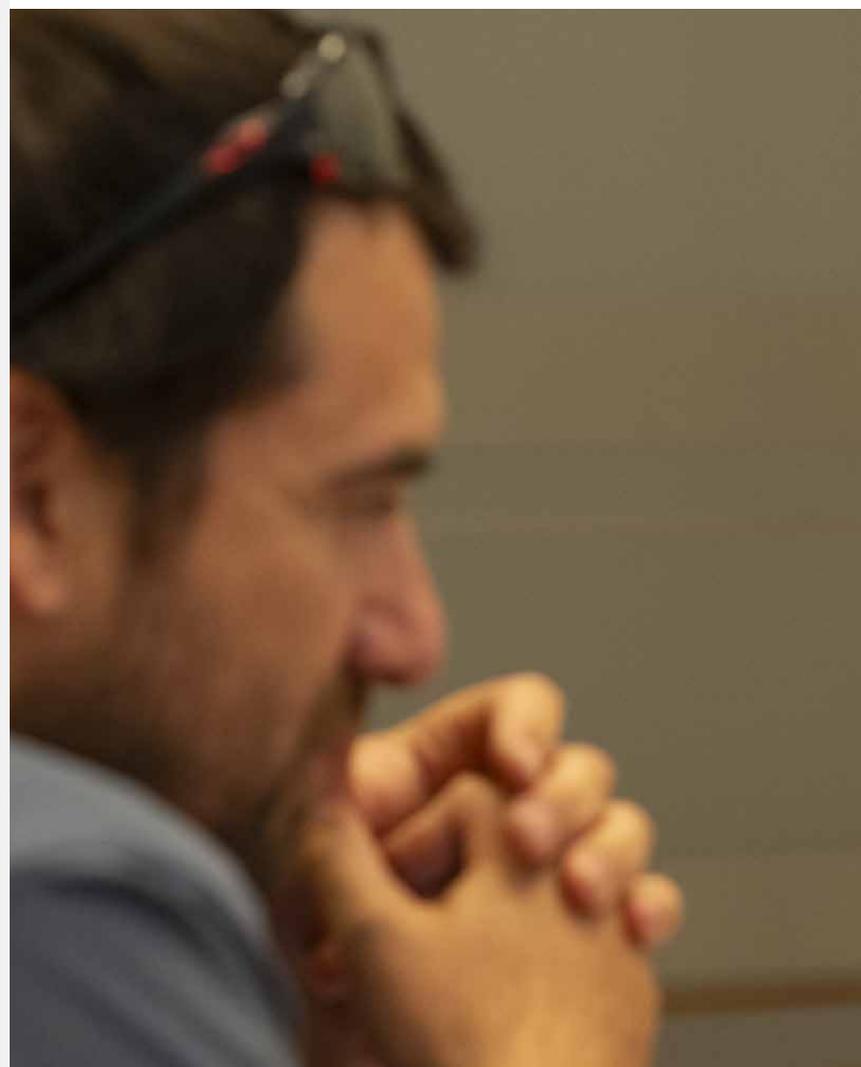


DESARROLLO URBANO

Este curso tiene dentro de sus objetivos que los alumnos puedan identificar las fuerzas que intervienen en la planificación urbana y sus principales actores, identificar los riesgos potenciales que estas fuerzas generan en el desarrollo, y que sean capaces de elaborar estrategias para mitigar los riesgos. También busca que los alumnos puedan determinar los plazos de desarrollo en función de la normativa vigente.

ESTRATEGIA PARA LOS NEGOCIOS

En este curso los alumnos podrán entender el proceso de discusión estratégica de una organización y conocer los elementos básicos de la metodología de las 5 fuerzas de Porter y la estrategia basada en recursos. Además, podrán participar activamente en el análisis del posicionamiento estratégico de la organización y aplicar sus conocimientos a la formulación de su estrategia.



MÓDULO III

GESTIÓN DE PROYECTOS

El curso busca que los alumnos conozcan las principales etapas, procesos, herramientas y actores involucrados en cualquier proyecto inmobiliario, desde su desarrollo hasta su operación. Busca también que adquieran las herramientas para una mejor toma de decisiones de gestión.

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE PROYECTOS HABITACIONALES

Este curso busca entregar las herramientas necesarias para que el alumno planifique la estrategia financiera y comercial de un proyecto, y sea capaz de contar con las herramientas mínimas para la toma de decisiones en el negocio inmobiliario habitacional. Los alumnos estudiarán las distintas etapas de la estrategia comercial de un proyecto, así como también serán capaces de desarrollar una pre-evaluación financiera que les permita complementar una correcta estrategia de *pricing* de los proyectos.

TRIBUTACIÓN INMOBILIARIA

El objetivo de este curso es entregar a los alumnos las herramientas necesarias para entender el sistema tributario y tomar las mejores decisiones en la industria de la inversión y el desarrollo inmobiliario. Nos enfocaremos en repasar los regímenes tributarios, los hechos gravados frente al IVA y el Impuesto a la Renta, las principales franquicias tributarias existentes y las normas de reorganización relevantes para la industria.

TALLER DE NEGOCIACIÓN

Este taller busca que los alumnos comprendan la teoría y los procesos de negociación. El taller está diseñado para entregar herramientas para el amplio espectro de problemas de negociación que enfrenta un profesional. Las sesiones exploran las muchas formas en que las personas piensan y practican la resolución de conflictos/negociación con sus pares, jefes, subordinados, proveedores, clientes, agencias externas y otros.



MÓDULO IV

ACTIVOS DE RENTA

El curso tiene por objetivo que el alumno comprenda las palancas de demanda para distintas clases de activos inmobiliarios, como las oficinas, hoteles, comercio, *multifamily* o bodegas. Busca también que se entrene en la valorización económica de estos.

INVERSIÓN INMOBILIARIA

Este curso tiene por objetivo que el alumno adquiera una visión del mercado de inversión inmobiliaria local, sus oportunidades, desafíos y amenazas; y que conozca mejores prácticas asociadas a la inversión en activos inmobiliarios desde una perspectiva estratégica y económica. Además, que pueda entrenarse en la toma de decisiones estratégicas de inversiones y estructuración de carteras inmobiliarias, controlando riesgo y retorno.

ÉTICA EN LOS NEGOCIOS

El curso tiene por objetivo entregar a los alumnos los conceptos y elementos de juicio necesarios para incorporar la dimensión ética y la responsabilidad con la sociedad en el proceso de análisis y adopción de decisiones en su actividad directiva empresarial. Adicionalmente, que los alumnos tengan las herramientas necesarias para generar mejores prácticas que prevengan acciones de corrupción dentro de su empresa.

ELECTIVOS MASTERS

Estos cursos tienen por objetivo poner a disposición de los alumnos cursos de distintas áreas del *management* y que abordan temas más específicos, que no necesariamente están contenidos en su programa de magíster. Ofrecen, a su vez, la oportunidad de compartir y armar redes con profesionales de otros programas de magíster que ofrece la escuela. Los alumnos tendrán que tomar dos cursos electivos de un listado que se les comunicará previo a dictarse.

MÓDULO V

PROYECTO CAPSTONE

Los alumnos deberán desarrollar un proyecto inmobiliario que demuestre su aprendizaje durante el Master. Deberán demostrar su capacidad de pensar, planificar, hacer un plan de desarrollo, comercialización y operación de distintos tipos de activos inmobiliarios para un proyecto asignado. Las características del proyecto los desafiará a pensar soluciones más allá de las tradicionales. Así deberá ser innovador, económicamente viable y sustentable desde el punto de vista urbano.

*El ESE se reserva el derecho a realizar cambios en los cursos y profesores.





PEDRO PABLO MUJICA G.

Abogado

Socio - Lathrop, Mujica, Herrera & Diez
Abogados

“

Del MDI valoro especialmente el que sea un programa interdisciplinario, en el que profesionales de diversas áreas relacionadas con el desarrollo de proyectos podemos compartir experiencias, trabajar en equipo para aplicar los conocimientos adquiridos en clases, retroalimentarnos mutuamente y crear lazos.

Adicionalmente, destaco que contenga instancias para el desarrollo de habilidades de liderazgo, negociación y estrategias, así como una semana de electivos en la cual podemos interactuar con estudiantes de otros programas del ESE.

Todo lo anterior me ha permitido no sólo poder otorgar una asesoría legal más integral y eficiente, sino que también me dio herramientas para crecer y emprender.

”

Cuerpo Académico ESE



Felipe Aldunate A.
Ph.D.,
Stanford Graduate School of Business.



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.



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



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.



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

PROFESORES VISITANTES



Enrique Chamas
Ph.D.,
Universidad de Navarra.



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



Adrián Edelman
Master,
Dirección y Administración de Empresas por el IEEM.



Rubén Figueiredo
PDD,
IESE, Universidad de Navarra.



Álvaro González-Alorda
PDD,
IESE, Universidad de Navarra.



Julián Irigoín
PDD,
IESE, Universidad de Navarra.



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



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



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



Lorenzo Preve
Ph.D.,
Universidad de Texas.



Martín Schleicher
M. Phil. y Ph.D. (c)
en Negocios,
Columbia University.



Fernando Suárez
Ph.D.,
MIT.



Pedro Videla
Ph.D.,
University of Chicago.



Natalia Weisz
Ph.D.,
Purdue University



Gonzalo Zubietta
MPA,
Harvard University.



Matías Braun Ll.

Ph.D.,
Harvard University.



María Cecilia Cifuentes H.

Magíster en Economía,
Pontificia Universidad Católica de Chile.



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 Pezoa B.

Ph.D.,
Universidad de Navarra.



María Paz Riumalló

MBA,
ESE Business School.



Patricio Rojas E.

Ph.D.,
IESE, Universidad de Navarra.



José Miguel Simian S.

Ph.D.,
Universidad de Münster.



Santiago Truffa S.

Ph.D.,
University of California at Berkeley.

PROFESORES PART-TIME INMOBILIARIOS



Nicolás Alegría

Abogado,
Universidad de Chile.



Andrés Bravo

MBA,
Pontificia Universidad Católica de Chile.



José Antonio Bustamante

MBA,
Haas School of Business.



Héctor Cabrera

MBA,
Pontificia Universidad Católica de Chile.



Ignacio Cargioli

MSc.,
Finance and Management Cranfield University.



Carmen Paz Cruz

Master in Business Law,
Universidad Adolfo Ibáñez.



Pilar Giménez

Master en Planificación Urbana,
University of Washington.



Isabel Palma

MBA,
Universidad Adolfo Ibáñez.



Ángela Prado

Postgrado,
Universidad Politécnica de Cataluña.



Pablo Ramírez

MBA,
ESE Business School de la Universidad de los Andes.



José Miguel Seisdedos

MBA,
ESE Business School de la Universidad de los Andes.



Felipe Swett

MBA,
Kellogg School of Management



Francisco Traverso

Master en Planificación Urbana y Desarrollo Inmobiliario,
University of Washington.



Thomas Verbeke

Master in Business Finance, Bournemouth University, UK.



Juan Pablo Von Bernarth

MBA,
UCLA Anderson School of Management.

PROFESORES PART-TIME ESE



Francisco Alliende

AMP,
Harvard Business School.



Ricardo Lama

MBA,
Universidad Adolfo Ibáñez.



Rafael Mies

Ph.D.,
Universidad de Navarra.



MARTÍN DONOSO P.

Ingeniero Civil en Obras Civiles

Subgerente Inmobiliario – Sinergia Inmobiliaria

“

Comencé el MDI hace un año, buscando herramientas para analizar el negocio inmobiliario y ampliar mi red de contactos. Ambos propósitos han sido superados.

El programa es muy completo. En lo técnico, mejora conocimientos desde lo contable y financiero hasta aspectos legales, todo relacionado al rubro inmobiliario. Al mismo tiempo, aporta una visión humana y de liderazgo muy enriquecedora, potenciando mucho a los profesionales y líderes.

”

Admisión



REQUISITOS DE POSTULACIÓN

- Título profesional
- Mínimo tres años de experiencia laboral
- Inglés nivel lectura



ETAPAS DE POSTULACIÓN

- Completar solicitud de postulación
- Presentar certificado de título o licenciatura, CV actualizado, copia de cédula de identidad, foto y carta de referencia
- Rendir y aprobar test de admisión (\$50.000)
- Asistir a entrevista personal
- Aceptación por parte de Comité de Admisión



OBTENCIÓN DEL GRADO ACADÉMICO

El Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria exige la aprobación de todos los cursos del programa, los cuales tienen requisitos tanto de asistencia como de calificaciones.

La realización del programa dependerá de un mínimo de inscritos definidos por el ESE Business School. En caso de no realizarse, se devolverá la totalidad de los montos pagados (a excepción del arancel de postulación de \$50.000).



VALORES Y FINANCIAMIENTO

- El Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria tiene un valor de UF 505 que incluye todo el material en clases.
- UF 60 de descuento para quienes postulen en el período de admisión temprana.
- UF 100 de descuento para alumniUANDES.
- UF 100 de descuento para colaboradores de empresas patrocinadoras del Centro de Estudios Inmobiliarios.
- Becas para alumnos que se desempeñen en instituciones públicas y/o fundaciones sociales sin fines de lucro.
- Becas para alumnos que residan fuera de la Región Metropolitana.
- Beca arquitectos (cupos limitados).
- Alianza AOA y ADI.
- Becas ESE.



CONTACTO

Elisa Vidaurre

Teléfono: (56) 2 2618 1037
evidaurre.ese@uandes.cl

María Jesús Sorrel

Teléfono: (56) 2 2618 1584
mjsorrel.ese@uandes.cl

admisionesmasters.ese@uandes.cl
www.ese.cl/mdl

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

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.



Es un programa ejecutivo, orientado a profesionales de excelencia, con un mínimo de 5 años de experiencia laboral y poseedores de un alto potencial de desarrollo dentro de sus respectivas organizaciones. Con un enfoque eminentemente práctico, este programa tiene como objetivo formar ejecutivos para la alta dirección.



Dirigido a profesionales con mínimo 3 años de experiencia laboral que buscan potenciar su carrera en finanzas, ya sea en el mundo corporativo y finanzas para la empresa, como en el mundo de las inversiones y administración de activos.



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 1037 - 2 2618 1584

ese@uandes.cl | www.ese.cl

  ESE Business School Chile

 ESEUANDES



Universidad de los Andes

25 AÑOS