



BUSINESS SCHOOL

Universidad de los Andes

D E S A R R O L L O
E I N V E R S I Ó N
I N M O B I L I A R I A
D E S A R R O L L O
E I N V E R S I Ó N
I N M O B I L I A R I A

D E S A R R O L L O
E I N V E R S I Ó N
I N M O B I L I A R I A
D E S A R R O L L O
E I N V E R S I Ó N
I N M O B I L I A R I A

5^a
EDICIÓN

MDI

MASTER EN DESARROLLO E
INVERSIÓN INMOBILIARIA

> IR POR MÁS

TU OPORTUNIDAD
DE CONSTRUIR UN
MEJOR FUTURO



Malla Curricular

	01 ago 2019 - ago 2020	02 ago 2020 - ago 2021	03 ago 2021 - ago 2022	04 ago 2022 - ago 2023
UNIVERSITARIO	Derecho Internacional (Carlos Paz Cerezo, Catalina Vial)	Derecho Internacional (Carlos Paz Cerezo, Catalina Vial)	Derecho Internacional (Carlos Paz Cerezo, Catalina Vial)	Derecho Internacional (Carlos Paz Cerezo, Catalina Vial)
GRADO DE DERECHO	Derecho como Valor (Nicolás Soto y Ignacio Hernández)	Derecho como Valor (Nicolás Soto y Ignacio Hernández)	Derecho como Valor (Nicolás Soto y Ignacio Hernández)	Derecho como Valor (Nicolás Soto y Ignacio Hernández)
	Economía (Cristian Cifuentes)	Economía (Cristian Cifuentes)	Economía (Cristian Cifuentes)	Economía (Cristian Cifuentes)
	Liberalismo en la práctica (Nicolás Soto y Ignacio Hernández)	Liberalismo en la práctica (Nicolás Soto y Ignacio Hernández)	Liberalismo en la práctica (Nicolás Soto y Ignacio Hernández)	Liberalismo en la práctica (Nicolás Soto y Ignacio Hernández)
	Contabilidad y Análisis (Gustavo Ramírez y Víctor Caballero)	Contabilidad y Análisis (Gustavo Ramírez y Víctor Caballero)	Contabilidad y Análisis (Gustavo Ramírez y Víctor Caballero)	Contabilidad y Análisis (Gustavo Ramírez y Víctor Caballero)



TU OPORTUNIDAD
DE CONSTRUIR UN
MEJOR FUTURO

5ª
EDICIÓN

MDI

MASTER EN DESARROLLO E
INVERSIÓN INMOBILIARIA

MENSAJE DE LA DIRECTORA ACADÉMICA

La industria inmobiliaria en Chile ha crecido fuertemente en las últimas décadas. La gran mayoría de profesionales de distinta formación no encuentra muchas opciones de capacitación que les permitan insertarse de manera rápida y exitosa en esta industria. El Master en Desarrollo e Inversión Inmobiliaria (MDI) busca llenar ese vacío.

El ESE Business School formó a fines de 2015 un Centro de Estudios Inmobiliarios (CEI). Este Centro tiene por objetivos promover la discusión entre los actores de la industria inmobiliaria, producir conocimiento útil para ella a través de una investigación aplicada y entregar capacitación a través de diversos 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 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 carreras como arquitectura, construcción, ingeniería civil, ingeniería comercial 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 son un ingrediente de todos sus cursos para así ser un foco de transformación para toda la industria.

Queremos invitarte a vivir esta experiencia única de aprendizaje.

VERÓNICA NIKLITSCHK L.
DIRECTORA ACADÉMICA MDI
ESE Business School



“ 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 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?

1. ENFOQUE APLICADO Y PARTICIPATIVO

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

2. 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.

3. 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 en torno a las mejores prácticas del *management* y realiza investigación aplicada para una mejor toma de decisiones.

4. APRENDIZAJE CON LOS MEJORES PROFESORES

El estudio de la teoría y de su aplicación, la accesibilidad y 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 la dedicación que entregan los profesionales que aportan desde su propia experiencia en los cursos inmobiliarios que dictan.



CENTRO DE ESTUDIOS INMOBILIARIOS

La industria inmobiliaria involucra a múltiples actores y tiene un impacto en la sociedad a través del uso de suelo, el urbanismo y la calidad de vida en los espacios de vivienda y trabajo y en los espacios públicos. Al mismo tiempo los activos inmobiliarios 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.

Estas razones movieron al ESE Business School a crear en 2015 un Centro de Estudios Inmobiliarios que tiene como objetivo la promoción de mejores prácticas de *management* y una gestión responsable del negocio inmobiliario. Asimismo el Centro busca producir conocimiento a través de una investigación aplicada y entregar capacitación en estos temas.

El Centro cuenta actualmente con el apoyo de Banco Santander y Falabella Inmobiliario.

CONSEJO ASESOR DEL CENTRO

- Marcial Echenique T.
Profesor Emérito de la U. de Cambridge
- Rodrigo Correa G.
Banco Santander
- Jorge Kruger E.
Banco Santander
- Ricardo Hepp D.
Falabella Inmobiliario



“ El MDI entrega un panorama global y profundo del negocio inmobiliario. 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. Todo lo anterior me ha permitido poder otorgar una asesoría legal más integral y crecer profesionalmente. ”

PEDRO PABLO MUJICA G.

Abogado - Universidad Católica de Chile
Abogado - Cubillos Soza Abogados



¿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 y además 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.

“ Mi experiencia en el MDI ha sido muy gratificante, ya que he aprendido cosas del mundo inmobiliario que no dominaba y ha sido un aporte a mi trabajo, pero lo más especial es el grupo humano que se formó, todos con experiencias variadas y muy enriquecedoras, donde todos aportamos de distintos puntos de vista, lo que hace de la clase una gran experiencia. ”

MARÍA JOSÉ MONTOYA S.

Ingeniero Comercial - Universidad de Concepción
Broker - Independiente



“ El negocio inmobiliario en Chile está cambiando. En los últimos 5 años han existido modificaciones estructurales en la industria que impactan en aspectos normativos, financieros e impositivos que nos han llevado a tener que reinventarnos en la manera en que desarrollamos y hacemos negocios. El MDI reúne todas las materias y cursos relevantes para poder enfrentar estos cambios. Es un Master enfocado a esta industria y los cursos se imparten desde esa perspectiva, lo que permite entender específicamente lo competente a ella y aplicarlo en nuestro negocio a medida que se desarrolla el curso.

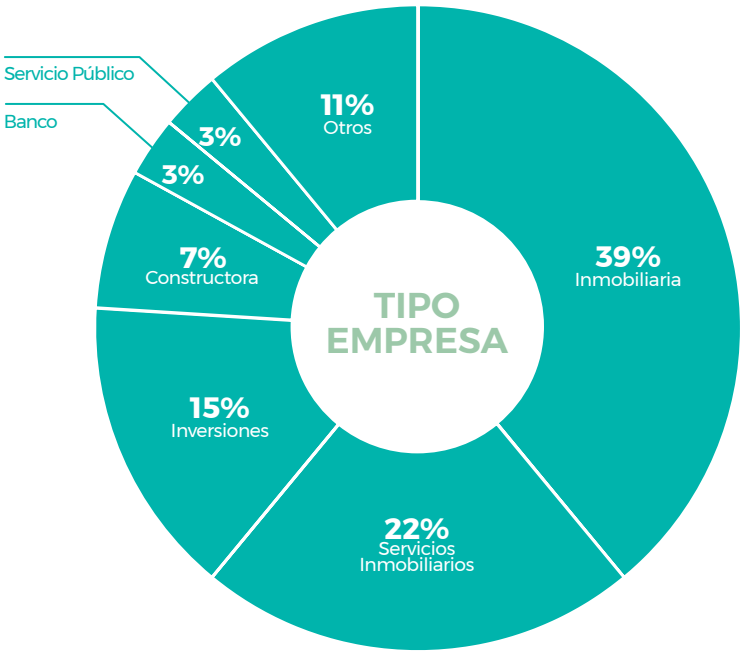
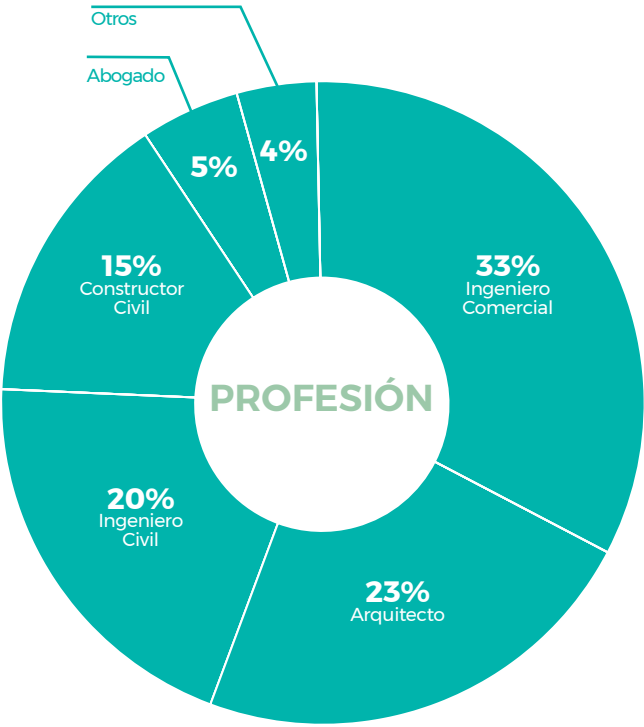
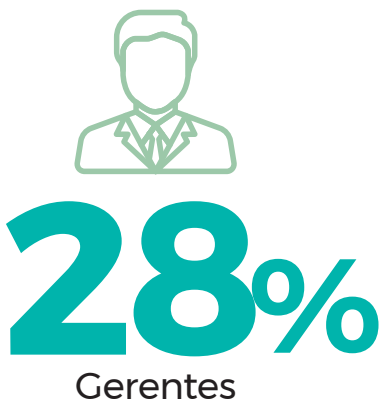
El método de casos resulta en clases muy completas y participativas, logrando ampliar perspectivas y puntos de vista que enriquecen la clase. Como arquitecto, las herramientas que entrega el programa me ayudan a poder desenvolverme en los distintos aspectos que involucra un negocio inmobiliario y a mirarlo desde una perspectiva mucho más integral para proyectarnos al futuro y generar productos innovadores, sustentables y que cumplan las expectativas del mercado. ”

FELIPE CRUZ T.

Arquitecto - Universidad Finis Terrae
Subgerente Inmobiliario - Inmobiliaria PY S.A.



PERFIL HISTÓRICO DE LOS ALUMNOS



CONTENIDOS

El programa tiene por grandes objetivos dar 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.

01 MÓDULO

02 MÓDULO

03 MÓDULO

04 MÓDULO

05 MÓDULO

Economía de la Ciudad	Análisis Cuantitativo del Mercado Inmobiliario	Gestión de Proyectos	Activos de Rentas	Capstone Project
Nociones Básicas de Contabilidad	Derecho Inmobiliario	Desarrollo de Productos Habitacionales	Inversión Inmobiliaria	
Introducción al Análisis Financiero	Desarrollo Urbano	Ética en los Negocios	Curso Electivo 1	
Liderando Personas	Financiamiento y Valoración de Activos Inmobiliarios	Taller de Negociación Para la Alta Dirección	Curso Electivo 2	
Taller de Liderazgo Adaptativo	Introducción a la Estrategia de Negocios			

Cursos Inmobiliarios

Cursos Directivos





01

MÓDULO

ECONOMÍA DE LA CIUDAD

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

NOCIONES BÁSICAS DE CONTABILIDAD

Se espera que los alumnos puedan comprender, interpretar y analizar con mayor precisión un balance y el estado de resultados de una empresa. Que conozcan también la registración de las normas IFRS de mayor impacto en la industria inmobiliaria.

INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS FINANCIERO

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

LIDERANDO PERSONAS

Este curso tiene como objetivo ayudarlos a transformarse en líderes de personas, equipos y organizaciones. En el 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.

“ El MDI da una mirada integral al mundo inmobiliario. La dinámica de clases y grupos de trabajo proporcionan un espacio de cooperación, donde la experiencia y el conocimiento de los profesores y compañeros generan un aprendizaje enriquecedor. El programa no queda solo en el salón de clases, se crean vínculos tanto de amistad como profesionales, que tienen como resultado un círculo virtuoso y colaborativo entre todos los compañeros. ”

AGUSTÍN SPOERER G.

Ingeniero Comercial - Universidad de los Andes
Director Comercial - FAI Sur



02

MÓDULO

ANÁLISIS CUANTITATIVO DEL MERCADO INMOBILIARIO

Este curso entrega una introducción conceptual a las curvas de demanda y técnicas de “optimal pricing”. Entregará herramientas de programación en R y geo referenciación que permitan al alumno desarrollar modelos de predicción de precios y de demanda.

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.

DESARROLLO URBANO

Este curso tiene por 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.

FINANCIAMIENTO Y VALORACIÓN DE ACTIVOS INMOBILIARIOS

Este curso tiene por objetivos 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 conozcan los distintos tipos de financiamiento de acuerdo con la etapa en la que se encuentra el activo.

INTRODUCCIÓN A LA ESTRATEGIA DE 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. Participar activamente en el análisis del posicionamiento estratégico de la organización y aplicar sus conocimientos a la formulación de su estrategia.

03

MÓDULO

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.

DESARROLLO DE PRODUCTOS HABITACIONALES

Tiene por objetivo entregar herramientas que permitan a los alumnos detectar oportunidades de negocios inmobiliarios a través de la observación del entorno y sus señales. Que puedan definir un plan estratégico para el desarrollo de productos habitacionales y elaborar su plan comercial. Finalmente, que sean capaces de hacer su evaluación económica.

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.

TALLER DE NEGOCIACIÓN PARA LA ALTA DIRECCIÓN

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.



04

MÓDULO

ACTIVOS DE RENTA

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 éstos.

INVERSIÓN INMOBILIARIA

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

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 magister. Ofrecen a su vez la oportunidad de compartir y armar redes con profesionales de otros programas de magister que ofrece la escuela. Los alumnos tendrán que tomar dos cursos electivos de un listado que se les comunicará previo a dictarse.

05

MÓDULO

CAPSTONE PROJECT

Los alumnos deberán desarrollar un proyecto inmobiliario que demuestre su aprendizaje durante el magister. 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, deberá ser innovador, económicamente viable y sustentable desde el punto de vista urbano.

“ El proyecto Capstone es una oportunidad única de poner en práctica lo aprendido en los cursos del MDI en un proyecto real, concreto, incluso con posibilidades de ejecutarse. Los alumnos se encuentran con una normativa compleja, con intereses contrapuestos, con diferentes actores, con presiones, plazos ajustados, distintas alternativas de modelo de negocio, etc. Al final, se enfrentan a los desafíos que la realidad del desarrollo y la inversión inmobiliaria nos presentan día a día a quienes trabajamos en esta industria. ”

RAIMUNDO CRUZAT C.

Gerente General - Inmobiliaria Echeverría Izquierdo
Presidente del Directorio-Empresa Portuaria San Antonio
Profesor Tutor - Proyecto Capstone



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.



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



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.



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



Fernando Suárez
Ph.D.,
MIT.



Pedro Videla
Ph.D.,
University of Chicago.



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



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



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.

PROFESORES ADJUNTOS CENTRO DE ESTUDIOS INMOBILIARIOS



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.



Carola Trucco
Abogada, Universidad
de Chile.



Thomas Verbeken
Master in Business
Finance, Bournemouth
University, UK.

“ El MDI ha sido una gran experiencia, tanto en el plano personal como en el profesional. Me permitió adquirir conocimientos claves para comprender de mejor forma el negocio inmobiliario desde la perspectiva del desarrollador inmobiliario, permitiendo con ello la posibilidad de poder brindar una mejor asesoría legal a los clientes. Asimismo, me permitió conocer a grandes personas y profesionales, pudiendo generar vínculos de amistad y de apoyo profesional, posibilitando un intercambio de conocimientos y experiencias sin duda enriquecedor. ”

MARÍA EUGENIA BADILLA L.
Abogado - Universidad de los Andes
Asociada Área Inmobiliara - IVM Abogados



ADMISIÓN



REQUISITOS DE POSTULACIÓN

- Título profesional
- Tres años de experiencia laboral
- Inglés nivel lectura



ETAPAS DE POSTULACIÓN

- Completar solicitud de postulación
- Presentar certificado de título o licenciatura, CV actualizado, 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 70 de descuento para quienes postulen en el periodo de admisión temprana
- Aquellos postulantes que se desempeñen en instituciones públicas y/o fundaciones sociales sin fines de lucro cuentan con una beca Alumni ESE
- 30% de descuento alumniUANDES y 20% de descuento colaboradores de empresas patrocinadoras del Centro de Estudios Inmobiliarios
- Beca arquitectos
- Alianza AOA y ADI: UF 80 de descuento
- Matrícula*: UF 45

*Se factura al momento de la inscripción y se entiende como la confirmación por parte del postulante de su participación en el programa. Este monto se descontará del valor total del programa y no se devolverá bajo ninguna circunstancia.



CONTACTO

Elisa Vidaurre

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

Francisca Labbé

Teléfono: (56) 2 2618 1584
flabbe.esse@uandes.cl

admisionesmasters.esse@uandes.cl
www.esse.cl/mdi

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.



MBA

EXECUTIVE
MBA

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.

EMFI

EXECUTIVE MASTER
EN FINANZAS E
INVERSIONES

Dirigido a aquellos profesionales que quieran 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.

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.

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.

INFORMACIONES E INSCRIPCIONES

(56) 2 2618 1037 - 2 2618 1580

ese@uandes.cl | www.ese.cl



ESE Business School Chile



ESEUANDES



Universidad de los Andes