



Universidad de los Andes

# LIDERAZGO

PARA EL MUNDO INMOBILIARIO

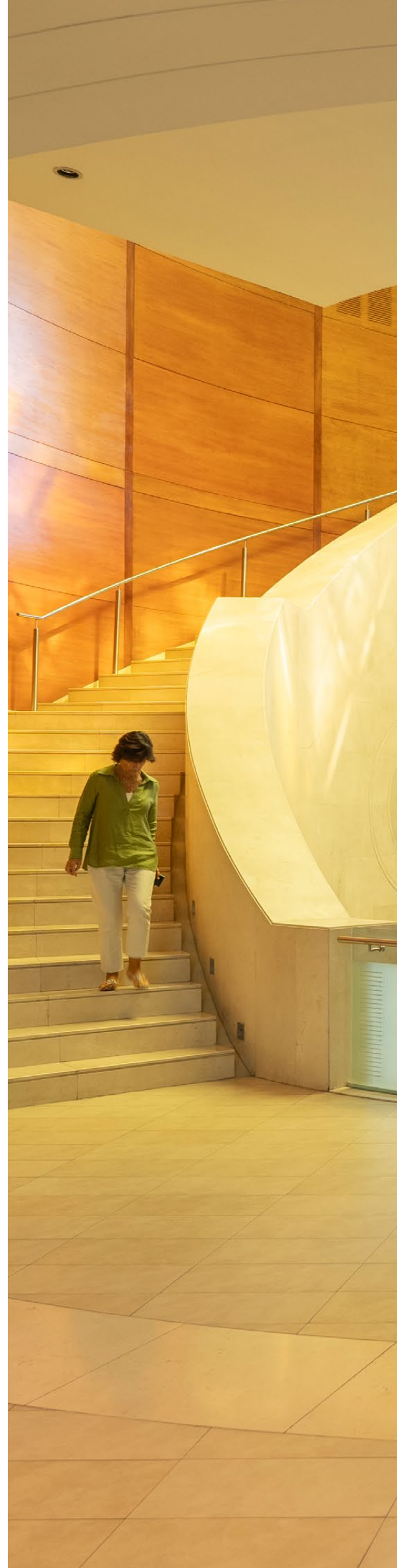


8ª EDICIÓN

# MDI

MASTER EN  
DIRECCIÓN  
INMOBILIARIA

*Generar conocimientos  
relevantes sobre los  
problemas que afectan  
a las organizaciones  
hoy día...  
ESE es nuestro sello.*





# MDI

MASTER EN DIRECCIÓN  
INMOBILIARIA

# MENSAJE DE LA DIRECTORA





**VERÓNICA NIKLITSCHek L.**  
Directora Académica MDI  
ESE Business School



**Ya no basta con dominar lo técnico; se requiere una mirada estratégica, capacidad de liderazgo, criterio ético y habilidades para la sostenibilidad de las organizaciones, las personas y la sociedad. Ese es precisamente el espíritu que inspira al Master en Dirección Inmobiliaria del ESE.**



El sector inmobiliario es una de las actividades más relevantes de la economía: genera empleo, impulsa la inversión y, sobre todo, influye directamente en la calidad de vida de las personas. También, para la mayoría de los hogares, los activos inmobiliarios son el patrimonio más importante que tienen. Su desarrollo nos afecta a todos.

Sin embargo, el negocio inmobiliario vive un proceso de transformación acelerada. En su calidad de expresión física de la sociedad, cultura y tecnología, requiere cada vez más de respuestas rápidas y flexibles, en contraposición con la especialización que hasta la fecha presentaba la industria. Ya no basta con dominar lo técnico; se requiere una mirada estratégica, capacidad

de liderazgo, criterio ético y habilidades para la sostenibilidad de las organizaciones, las personas y la sociedad. Ese es precisamente el espíritu que inspira al Master en Dirección Inmobiliaria del ESE Business School: la formación de profesionales con capacidad de pensar, decidir y liderar, con un profundo conocimiento de los fundamentales del negocio inmobiliario.

Te invito a ser parte de esta experiencia transformadora, que combina rigor académico, visión estratégica y una red de profesionales comprometidos con hacer de la industria inmobiliaria un motor de desarrollo responsable y sostenible.

# 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.





Universidad de los Andes

## CENTRO 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.

El ESE Business School posee dos órganos de gobierno que colaboran en la gestión estratégica, académica y empresarial de la Escuela. Estos órganos son el Consejo de Dirección y el Consejo Asesor Empresarial.

### CONSEJO DE DIRECCIÓN

- Karin Jürgensen E.  
Directora General
- Juan Nagel B.  
Director Académico
- Enrique Bone S.  
Consejero
- Alfredo Enrione C.  
Consejero
- Matías Braun Ll.  
Consejero

### CONSEJO ASESOR EMPRESARIAL

Integrado por destacados empresarios, su propósito es contribuir al proceso de desarrollo de los distintos programas del ESE, mediante un contacto permanente y real con el mundo de los negocios.

# ¿POR QUÉ ESTUDIAR EL MDI EN EL ESE?

1 **Enfoque aplicado** y participativo

2 Desarrollo de **conocimientos** y **habilidades directivas**

3 **Sinergia** con el Centro de Estudios Inmobiliarios

4 Formación de **líderes integrales**





8 **Infraestructura y servicio de clase mundial**

5 **Aprendizaje** con los mejores profesores

6 **Networking** con profesionales de la industria



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





# MDI: UNA EXPERIENCIA TRANSFORMADORA

El negocio inmobiliario vive un escenario cada vez más desafiante: los precios del suelo no dejan de subir, los permisos se vuelven más complejos y tanto clientes como comunidades elevan sus exigencias. Para destacar en este entorno, los profesionales necesitan:

- **Una visión integral del negocio**, que abarque la dinámica urbana, la regulación, las distintas dimensiones del mercado y el análisis de diversos tipos de activos inmobiliarios.
- **Conocimientos prácticos y habilidades directivas**, que impulsen el desarrollo de carrera y permitan diseñar soluciones innovadoras frente a los retos de la industria.
- **Redes de alto valor profesional**, que potencien el aprendizaje y abran nuevas oportunidades a través del intercambio de experiencias nacionales e internacionales.





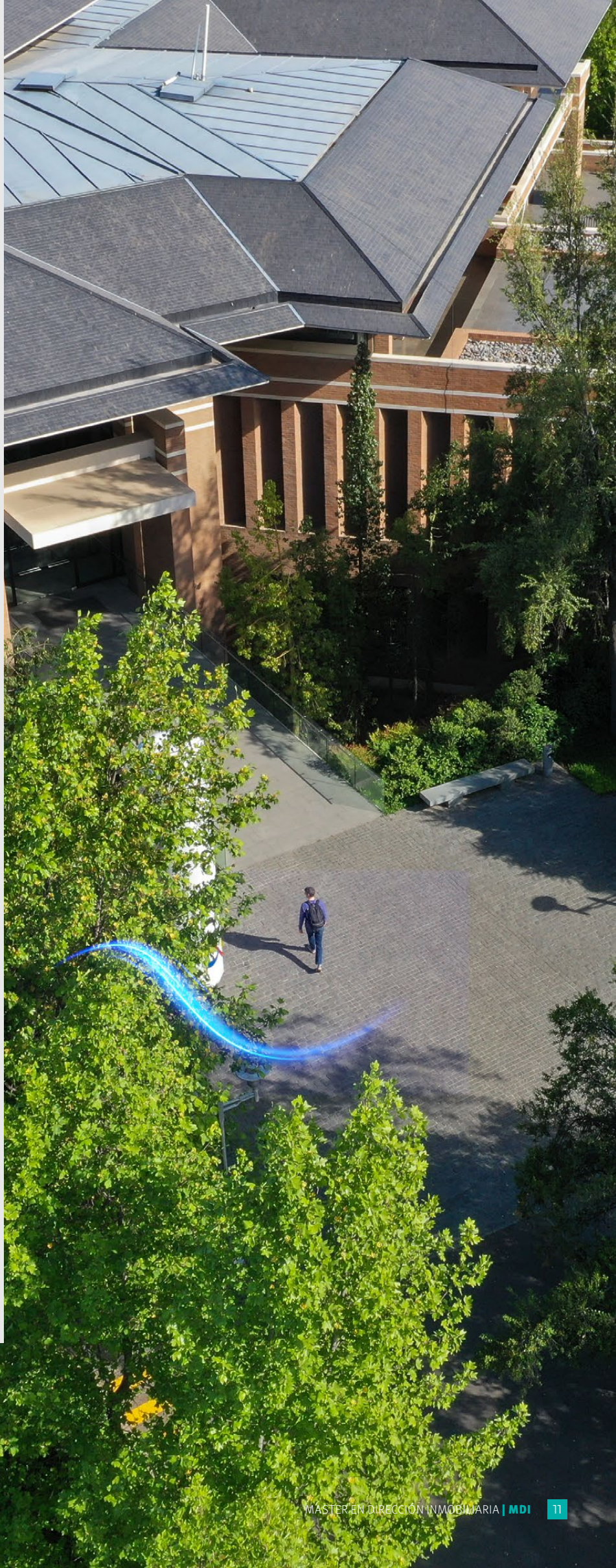
## ÁLVARO REYES P.

Arquitecto – Universidad del Desarrollo  
Subgerente de Operaciones – LAR Group



La experiencia en el MDI ha sido muy enriquecedora. He tenido la oportunidad de compartir con gente increíble de todas partes de la industria inmobiliaria, con un gran nivel humano y profesional. Esto, junto con el excelente nivel académico, ha convertido cada instancia en un espacio de colaboración y amistad.

Destaco también la excelencia del equipo administrativo, quienes siempre se han mostrado disponibles y comprometidos; todo esto en un lugar tremendamente acogedor como lo son las instalaciones del ESE.



# OBJETIVOS DEL MASTER EN DIRECCIÓN INMOBILIARIA

El objetivo de nuestro MDI es impulsar a los participantes a convertirse en líderes capaces de pensar proyectos y negocios sostenibles, decidir entre alternativas de inversión inmobiliaria y liderar en una industria en transformación. Para esto, hemos estructurado la malla académica basándonos en 4 grandes pilares:



## 1. ACTIVOS INMOBILIARIOS

Comprensión de los factores que generan la demanda para los distintos tipos de activos inmobiliarios, y las claves para su diseño y operación.



## 2. FINANZAS INMOBILIARIAS

Fortalecimiento de las herramientas para evaluar proyectos, valorizar activos y tomar decisiones de inversión sólidas.



**IGNACIO CARGIOLI V.**

Socio en SITÚ Inmobiliaria  
Profesor MDI



El mercado cambió y hoy la exigencia es máxima: la diferencia la marcan decisiones rigurosas, responsables y basadas en datos.

En el MDI formamos a nuestros alumnos para concebir, diseñar y estructurar negocios sólidos y financiarlos equilibrando riesgo y retorno.

Trabajamos con una mirada integral del desarrollo: comercial, arquitectura, marketing, finanzas, operaciones y normativa.

Esa disciplina se traduce en modelos y planes de negocio claros, que entregan consistencia en la ejecución, reducen la incertidumbre y aumentan las probabilidades de éxito.



### 3. DESARROLLO SOSTENIBLE

Diseño de proyectos y negocios para asegurar la sostenibilidad de la empresa en el largo plazo, considerando aspectos económicos, medioambientales, sociales y de gobernanza.



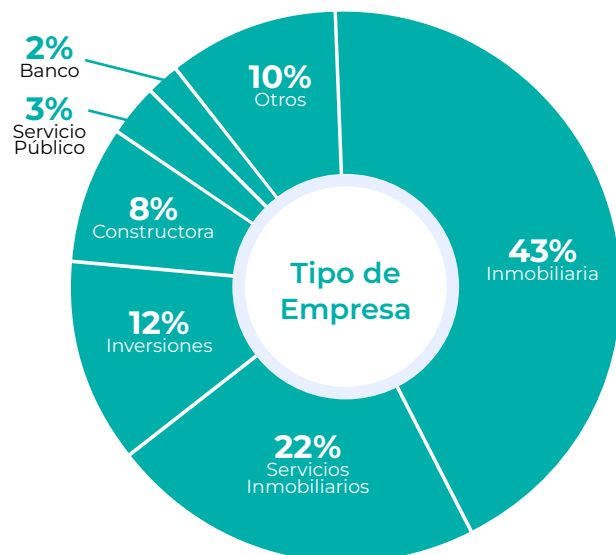
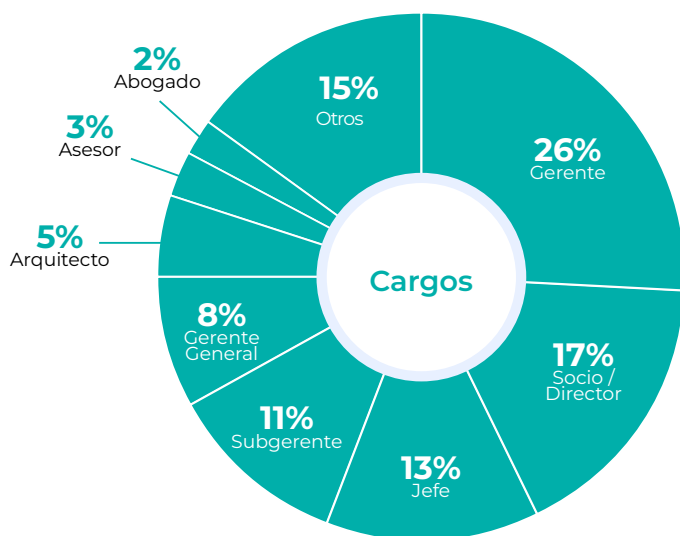
### 4. HABILIDADES DIRECTIVAS

Desarrollo de capacidad de liderazgo, estrategia e innovación de los profesionales para responder a los desafíos del sector.

# UN MASTER PARA ALUMNOS DE PRIMER NIVEL

## DIRIGIDO A

- Profesionales que trabajan actualmente en la industria inmobiliaria y que buscan ampliar y/o profundizar sus conocimientos
- Profesionales sin experiencia laboral en la industria inmobiliaria que están buscando una rápida inserción en el negocio
- Personas que quieren asumir un rol directivo dentro del negocio inmobiliario





### LUCAS HERNÁNDEZ D.

Ingeniero Comercial – Universidad Adolfo Ibáñez

Jefe de Finanzas – Exxacon



Resulta complejo hacerse el tiempo para estudiar y profundizar en otras áreas del rubro mientras uno está absorbido por la rutina. Para mí, cuya mirada del mundo inmobiliario se limitaba a las finanzas, el MDI fue el espacio que me permitió una verdadera inmersión en este ámbito interdisciplinario.

La combinación de docentes con amplia trayectoria en la academia y en la industria, junto con compañeros de diversas especialidades y experiencia profesional, crea el escenario ideal para un aprendizaje completo y aplicado del ecosistema inmobiliario, cubriendo áreas que van desde el urbanismo y la permisología legal hasta lo tributario, financiero, comercial y la gestión de proyectos.



# 28-45

Rango de edad

# 13

Años de experiencia  
laboral promedio

# 51%

Con responsabilidades  
gerenciales

# CONTENIDOS

	MÓDULO I	MÓDULO II	MÓDULO III	MÓDULO IV
<b>Activos Inmobiliarios</b>		Activos de Renta Inmobiliaria	Operación de los Activos Inmobiliarios: Generando Valor	Revolución Proptech
<b>Finanzas</b>	Análisis Financiero	Finanzas Inmobiliarias	Inversión Inmobiliaria en Chile	
<b>Desarrollo Sostenible</b>	Gestión del Entorno y Riesgo			Construcción y Operación Sostenible
	Persona y Sociedad: Tendencias que Transforman			
<b>Habilidades Directivas</b>	Análisis para la Toma de Decisiones Asertivas	Ética en los Negocios		Liderazgo Estratégico en Entornos Cambiantes
	Estrategia Competitiva de la Empresa	Habilidades del Líder		Innovación para Capturar Valor
	Cursos Electivos Masters		Seminario Chile	Cursos de Profundización Seminario Internacional
				Proyecto Capstone

\*La Malla Académica es adaptable en el tiempo, pues en su implementación pueden surgir instancias de actualización e innovación.



# MÓDULO I

## ANÁLISIS FINANCIERO

El curso entrega las bases técnicas para interpretar y utilizar la información financiera en la gestión de empresas. Se revisan herramientas como estados de resultados, balances, flujos de caja y análisis de ratios financieros, permitiendo al alumno comprender la posición económica de una organización y proyectar escenarios de inversión y necesidad de financiamiento. A través de ejercicios prácticos y casos de estudio, se desarrolla la capacidad de evaluar la solidez financiera de una empresa y así sustentar decisiones estratégicas con datos concretos.

## GESTIÓN DEL ENTORNO Y RIESGO

Este curso examina la relación entre el desarrollo inmobiliario, las comunidades donde se insertan y el entorno urbano. Se estudian marcos regulatorios, normativas urbanísticas y aspectos de sostenibilidad social y ambiental que influyen en la gestión. El alumno aprende a aplicar metodologías de identificación de los riesgos, además de herramientas para diseñar estrategias de mitigación que resguarden la sostenibilidad de largo plazo. Se promueve una visión integral que combina la rentabilidad empresarial, el bienestar de las personas y la responsabilidad hacia el entorno.

## PERSONA Y SOCIEDAD: TENDENCIAS QUE TRANSFORMAN

Este taller busca identificar y analizar las principales tendencias sociales, culturales y demográficas que influyen en las personas y en la sociedad. A través de esta reflexión, los participantes podrán comprender mejor el entorno, anticipar cambios y reconocer nuevas necesidades, elementos clave para el diseño y desarrollo de productos inmobiliarios relevantes y sostenibles.

## ANÁLISIS PARA LA TOMA DE DECISIONES ASERTIVAS

El curso entrega metodologías cuantitativas y cualitativas para sustentar la toma de decisiones. Se revisan herramientas de análisis de sensibilidad, escenarios y probabilidades, así como técnicas de evaluación multicriterio que permiten ponderar distintos factores en contextos de alta complejidad. El alumno desarrolla la capacidad de integrar información financiera, estratégica y social para seleccionar alternativas que maximicen valor y reduzcan riesgos. Se trabaja, además, en el fortalecimiento del criterio profesional para enfrentar situaciones de incertidumbre con asertividad y responsabilidad.



### SILVANA DELGADO C.

Constructor Civil – Universidad Católica de Chile

Subgerente de Planificación y Costos – Constructora Ecomac



El MDI me ha entregado las herramientas para tener una visión integral del negocio inmobiliario, combinando la formación académica con la experiencia tanto de los compañeros como de los profesores.

Uno de los mayores aportes es la diversidad de miradas. Muchos alumnos provienen de distintas disciplinas (finanzas, construcción, derecho, arquitectura, entre otras), lo que enriquece la discusión y permite comprender el negocio desde todas sus aristas.



## ESTRATEGIA COMPETITIVA DE LA EMPRESA

Este curso profundiza en los marcos conceptuales y herramientas para el diseño de estrategias competitivas de empresas. Se estudian modelos como las cinco fuerzas de Porter, la cadena de valor y enfoques de innovación disruptiva, aplicados a empresas reales. El alumno adquiere competencias para analizar entornos altamente competitivos, identificar recursos y capacidades internas diferenciadoras y diseñar modelos de negocio que capturen valor de manera sostenible. Además, se fomenta el pensamiento crítico y la creatividad estratégica, esenciales para liderar organizaciones en escenarios de constante cambio.

## MÓDULO II

### ACTIVOS DE RENTA INMOBILIARIA

Este curso analiza en detalle las distintas clases de activos de renta, tales como oficinas, *retail*, industrial, *multifamily*, entre otros. Se estudian los factores que determinan la demanda por nueva superficie para cada uno de ellos y se desarrolla metodología para valorizar los activos. A través de casos y ejercicios prácticos, el alumno desarrolla competencias para identificar oportunidades de inversión y articular una tesis de inversión.

### FINANZAS INMOBILIARIAS

Este curso profundiza en las herramientas de evaluación económica aplicadas a las decisiones de inversión. Se estudian modelos de flujo de

caja descontado, tasas internas de retorno (TIR), *cap rates* y análisis de comparables, con el fin de calcular la rentabilidad y el riesgo de distintas alternativas de inversión inmobiliaria. El alumno aprende a construir y analizar modelos financieros, integrando variables de financiamiento, costos y proyecciones de mercado.

### ÉTICA EN LOS NEGOCIOS

Este curso invita a reflexionar sobre los dilemas éticos presentes en la práctica profesional. Se revisan marcos conceptuales y casos que plantean tensiones entre la rentabilidad, la sostenibilidad y la responsabilidad social. El alumno adquiere herramientas para evaluar el impacto de sus decisiones en la empresa, en los *stakeholders* y en la sociedad en su conjunto. Se fomenta el desarrollo de un criterio ético sólido que permita dirigir negocios inmobiliarios con integridad, responsabilidad y visión de largo plazo.

### HABILIDADES DEL LÍDER

Este curso está orientado al desarrollo de competencias personales y profesionales para el ejercicio de un liderazgo efectivo para las personas, los equipos y las organizaciones. Se trabajan herramientas de manejo de conflictos y trabajo en equipo. El alumno aprende a fortalecer sus capacidades de liderazgo colaborativo, potenciando la motivación y compromiso de los equipos de trabajo para la obtención de los objetivos definidos.



# MÓDULO III

## OPERACIÓN DE LOS ACTIVOS INMOBILIARIOS: GENERANDO VALOR

Este curso aborda la gestión operativa de los activos inmobiliarios, poniendo énfasis en la eficiencia, la sostenibilidad y la satisfacción de los usuarios. Se estudian herramientas de administración de contratos, gestión de mantenimiento, control de costos y métricas de desempeño. El alumno desarrolla competencias para implementar estrategias que maximicen el valor de los activos a lo largo de su ciclo de vida.

## INVERSIÓN INMOBILIARIA EN CHILE

Este curso tiene por objetivo que el alumno conozca el mercado de inversión inmobiliaria local, sus oportunidades y restricciones. Además, que pueda entrenarse en la toma de decisiones estratégicas de inversiones, estructuración de carteras inmobiliarias, controlando riesgo, retorno y, finalmente, la estructuración de negocios para el levantamiento de capital y financiamiento.



**VICENTE WALKER G.**

Ingeniero Comercial – Universidad Católica de Chile

Jefe Comercial – DEISA



La experiencia en el MDI ha sido muy buena: me ha permitido generar contactos en el rubro y aprender desde un enfoque multidisciplinario. Además, permite conocer qué están haciendo otros, abrir la mente a pensar distinto, y conocer otras áreas que no son tu especialidad.

Destaco la excelencia de los profesores, tanto desde la academia como desde el mundo profesional privado, donde se obtiene conocimiento de experiencias reales y casos concretos.





### FERNANDO LEIVA C.

Arquitecto – Universidad Nacional Andrés Bello

Gerente de Desarrollo – Inmobiliaria Independencia SpA



Como arquitecto y Gerente de Desarrollo, con una trayectoria centrada principalmente en proyectos de vivienda social, cursar el MDI ha sido una experiencia transformadora. El programa me ha permitido ampliar mi mirada hacia los negocios inmobiliarios, entregándome herramientas para innovar en un contexto de crisis e incertidumbre como el que enfrentamos hoy.

El enfoque práctico de los cursos y el desarrollo de casos reales han sido invaluable para aplicar lo aprendido y contrastarlo con nuestra experiencia. Sin duda, el MDI ha sido un punto de inflexión en mi carrera y una fuente de inspiración para seguir aportando al desarrollo inmobiliario en la Región del Maule.



## MÓDULO IV

### REVOLUCIÓN PROPTech

En este curso, a través del análisis de casos de negocios de empresas *proptech*, los alumnos analizan los espacios donde la transformación tecnológica ha revolucionado la gestión en el negocio inmobiliario. De esta manera, recibirán herramientas para detectar oportunidades de innovación tecnológica en la industria.

### CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN SOSTENIBLE

Este curso analiza los principios y prácticas de construcción sustentable, así como la gestión eficiente de los recursos en la operación de activos inmobiliarios. Se estudian normativas medioambientales, certificaciones y herramientas de evaluación de impacto. El alumno adquiere competencias para integrar criterios de sostenibilidad en las decisiones de inversión, diseño y operación.



## LIDERAZGO ESTRATÉGICO EN ENTORNOS CAMBIANTES

Este curso profundiza en el rol del liderazgo frente a los desafíos que plantea un entorno volátil, incierto y altamente competitivo. Se estudian conceptos de liderazgo adaptativo y resiliencia, organizacional. El alumno adquiere herramientas para guiar procesos de cambio, gestionar la incertidumbre y motivar a los equipos en situaciones complejas. Se fomenta la capacidad de articular una visión clara, comunicar de manera efectiva y tomar decisiones responsables que inspiren confianza en un contexto de transformación constante.

## INNOVACIÓN PARA CAPTURAR VALOR

Este curso revisa las principales herramientas y marcos conceptuales para integrar la innovación en la estrategia de negocios. Se estudian casos de empresas que han logrado diferenciarse a través de modelos disruptivos y la incorporación de nuevas tecnologías. El alumno aprende del proceso de innovación, a identificar fuentes de innovación, evaluar su aplicabilidad en la cultura organizacional y diseñar propuestas de valor que respondan a las necesidades de clientes y *stakeholders*. Se desarrollan competencias para transformar el cambio en una ventaja competitiva sostenible.

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

## PROYECTO CAPSTONE

### DECISIÓN DE INVERSIÓN Y PLAN DE NEGOCIO PARA UN DESARROLLO INMOBILIARIO EN CHILE

El Proyecto Capstone constituye el trabajo integrador del programa, en el que el alumno debe aplicar los conocimientos y herramientas adquiridas en las distintas asignaturas. Consiste en evaluar una decisión de inversión inmobiliaria en el contexto chileno y diseñar un plan de negocio completo que considere análisis financiero, aspectos estratégicos, sostenibilidad y gestión de riesgos. Este proyecto desafía al alumno a demostrar visión estratégica, capacidad analítica y liderazgo, consolidando las competencias necesarias para dirigir con éxito proyectos inmobiliarios de gran escala.

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.



# HITOS MDI



El MDI cuenta con cuatro hitos fundamentales que estructuran la experiencia formativa del programa, los que buscan impulsar una mirada estratégica del negocio inmobiliario y fortalecer las capacidades directivas de los participantes, combinando rigor académico y aplicación práctica.



## SEMINARIO CHILE

Una experiencia inmersiva en el mercado inmobiliario nacional, a través de visitas a distintos activos y proyectos inmobiliarios. Los participantes tienen la oportunidad de conocer de cerca a los gestores de distintos tipos de activos inmobiliarios, profundizar su comprensión, la tesis de inversión original, las dificultades y sus aprendizajes.



## CURSOS ELECTIVOS MASTERS

Los alumnos deben tomar dos cursos dentro de un listado de cursos de diversos temas que se ofrecen, permitiéndoles adquirir aprendizajes en otros ámbitos y, a la vez, compartir y armar redes con profesionales de otros programas de magíster que ofrece el ESE Business School.





### SEMINARIO INTERNACIONAL

Realizado en Madrid, España, este seminario ofrece a los participantes la oportunidad de conocer de primera mano las principales tendencias y modelos de referencia del mercado inmobiliario global. Durante cuatro días, los alumnos participan en clases con destacados profesores y, en algunos casos, complementan la experiencia con visitas a proyectos inmobiliarios de especial interés, ampliando así su visión y comprensión del sector a nivel internacional.



### CURSOS DE PROFUNDIZACIÓN

Los alumnos deben tomar dos cursos de profundización. Estos cursos buscan ampliar los conocimientos en ámbitos determinados del negocio inmobiliario.



# 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.



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



**Enrique Chamas P.**  
Ph.D.,  
Universidad de Navarra.



**María Cecilia Cifuentes H.**  
Magister 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 Espejo J.**  
Ph.D.,  
IESE, Universidad de Navarra.



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



**Karin Jürgensen E.**  
MS Management,  
Pontificia Universidad Católica de Chile.



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



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



**Juan Nagel B.**  
Ph.D.(c),  
Universidad de Michigan.



**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.



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



**Lucas Canga**  
MBA,  
Universidad Adolfo Ibáñez.



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



**Ricardo Engelbert**  
Ph.D.,  
Universidade Positivo.



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



**Julián Irigoín**  
MBA,  
IAE Business School.



**Mireia Las Heras**  
Ph.D.,  
Boston University.



**Mariano Mileo**  
Master Dirección  
Empresas,  
IAE Business School.



**Lorenzo Preve**  
Ph.D.,  
Universidad de Texas.



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



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



**Fernando Suárez**  
Ph.D.,  
MIT.



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



**Gonzalo Zubieta**  
MPA,  
Harvard University.



**Andrés Bravo**  
MBA,  
Pontificia Universidad  
Católica de Chile.



**Ignacio Cargioli**  
MSc Mathematical  
Finance,  
Cranfield University, UK.



**Carmen Paz Cruz**  
Master in Business  
Law,  
Universidad Adolfo Ibáñez.



**Raimundo Cruzat**  
MSc.,  
MIT.



**Pilar Giménez**  
Master Planificación  
Urbana,  
University of Washington.



**Ricardo Lama**  
MBA,  
Universidad Adolfo Ibáñez.



**Verónica Niklitschek**  
Senior MBA,  
ESE Business School.



**Isabel Palma**  
MSc.,  
Universidad de Oxford.



**Ángela Prado**  
Postgrado,  
Universidad Politécnica  
de Cataluña.



**Pablo Ramírez**  
MBA,  
ESE Business School.



**María Paz Riumalló**  
MBA,  
ESE Business School.



**José Miguel Seisdedos**  
MBA,  
ESE Business School.



**Felipe Swett**  
MBA,  
Kellogg School of  
Management.



**Francisco Traverso**  
Master Planificación  
Urbana,  
University of Washington.



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



**Juan Pablo Von Bernarth**  
MBA, Real Estate &  
Finance,  
UCLA Anderson School of  
Management.

# EQUIPO MDI



**VERÓNICA NIKLITSCHek**  
Directora Académica



**MARÍA ALEJANDRA DÍAZ**  
Directora Ejecutiva



**ELISA VIDAURRE**  
Directora de Admisiones



“

Considero que el MDI es un excelente programa para quienes nos relacionamos en el día a día con el rubro inmobiliario. Me ha permitido conocer las diversas visiones de mis compañeros, quienes participan del negocio desde distintas empresas y en variados cargos. Esta diversidad de profesionales, todos ligados al mundo inmobiliario de una u otra forma, es lo que más aporta a este magíster. A esto se le suma la excelente calidad que tiene el ESE, con profesores e instalaciones de primer nivel.



**DOMINGO EDWARDS M.**

Abogado – Universidad Católica de Chile  
Socio – Marinovic y Alcalde Abogados

”





# 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 Dirección 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 inscriptos 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 MDI tiene un valor de UF 505. Este valor incluye Seminario Internacional, estadía y costo académico (no incluye pasaje aéreo).
- UF 50 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 personas que trabajen *full-time* en instituciones públicas y/o fundaciones sociales sin fines de lucro.
- Becas para alumnos con residencia a más de 500 km de distancia de Santiago.
- Alianza exclusiva para socios AOA (Asociación de Oficinas de Arquitectos) y ADI (Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios): UF 75 de descuento.

*\*Descuentos no acumulables.*



## CONTACTO

### **María Jesús Sorrel**

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

### **Elisa Vidaurre**

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

admisionesmasters.ese@uandes.cl  
www.ese.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, PADE generalista e integrador.

## MDFI

### MASTER EN DIRECCIÓN FINANCIERA E INVERSIONES

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.

## 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.

*Contribuir a la formación integral de docente de alta exigencia y calidad...*



### 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.



### 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.



### EXECUTIVE MBA

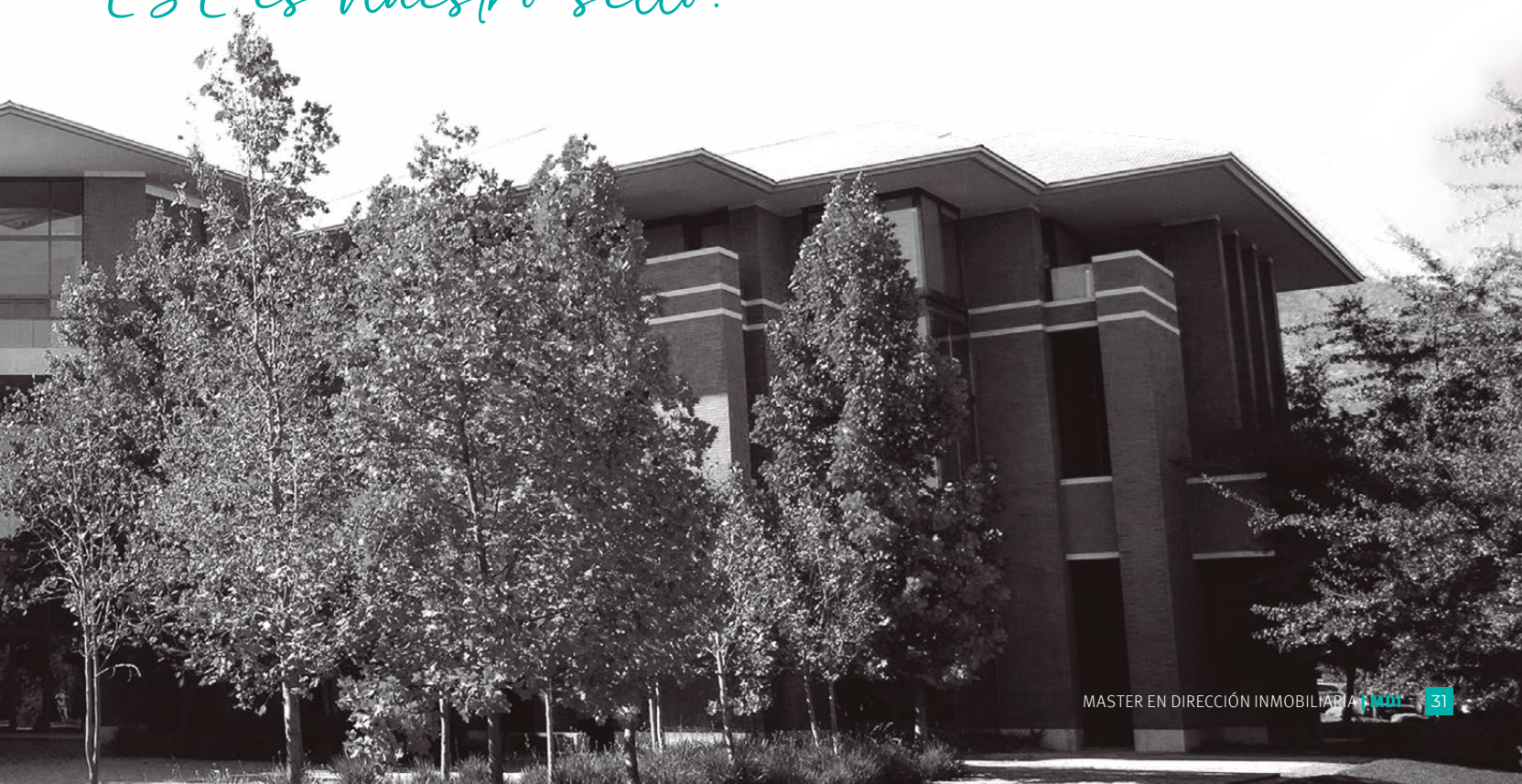
Es un programa ejecutivo, orientado a profesionales de excelencia, con un mínimo de 5 años de experiencia laboral y poseedores de un alto potencial de desarrollo dentro de sus respectivas organizaciones. Con un enfoque eminentemente práctico, este programa tiene como objetivo formar ejecutivos para la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



### MASTER IN MANAGEMENT

Dirigido a profesionales de distintas disciplinas con mínimo 3 años de experiencia laboral, que buscan complementar su formación con habilidades de *management*, y que estén dispuestos a proponer iniciativas y a enfrentar desafíos que impacten positivamente en la sociedad.

*hombres y mujeres a través de una labor  
ESE es nuestro sello.*



# LIDERAZGO para una nueva realidad



Universidad de los Andes

## INFORMACIONES E INSCRIPCIONES

(56) 2 2618 1584 - 2 2618 1037 | [ese@uandes.cl](mailto:ese@uandes.cl) | [www.ese.cl](http://www.ese.cl)



ESE Business School Chile



ESEUANDES