



Universidad de los Andes

LIDERAZGO

PARA HACER CRECER TU EMPRESA

23^a EDICIÓN

PDE

PROGRAMA
DESARROLLO
DE EMPRESARIOS

*Transforma tu
empresa y hazla
crecer.*





PDE

PROGRAMA DESARROLLO DE
EMPRESARIOS

MENSAJE DEL DIRECTOR





JON MARTÍNEZ

Director PDE
ESE Business School

Este programa les enseña no solo a hacer crecer sus empresas en ventas, sino también en eficiencia y rentabilidad.



El Programa Desarrollo de Empresarios (PDE), que en 2026 realiza su vigésimo tercera edición, ha sido creado para apoyar a todos aquellos dueños y gerentes de empresas medianas que procuran hacer crecer, desarrollar y fortalecer sus empresas, a las que han dedicado tanto esfuerzo y energía. Este programa les enseña no solo a hacer crecer sus empresas en ventas, sino también en eficiencia y rentabilidad.

Tener una mirada estratégica de los negocios y, a su vez, dedicarse a las actividades operativas propias del día a día, la mayoría de las veces es una tarea muy difícil de compatibilizar para los propietarios y directivos de las medianas empresas. Las múltiples demandas y exigencias a las que son sometidos ciertamente limitan las posibilidades de crecimiento del directivo y de la misma empresa.

Estar en la cima de una empresa mediana es, casi siempre, una tarea muy solitaria, porque estas empresas suelen carecer de ejecutivos con la formación adecuada para acompañar al dueño/gerente en las decisiones más estratégicas.

Adicionalmente, algunas de estas decisiones no las puede compartir con su equipo y, por tanto, se siente muy solo al tomarlas. El PDE orienta a estos dueños/gerentes en este tipo de decisiones.

El ESE Business School reconoce las etapas de las empresas y de quienes las conducen, porque gran parte de los profesores, además de tener una rigurosa formación académica en prestigiosas universidades de nivel mundial, han recorrido en forma personal el arduo camino de hacer crecer empresas, ya sea como ejecutivos, consultores y/o directores.

Esta experiencia permite reunir en el PDE el conocimiento práctico del funcionamiento de las medianas empresas, las circunstancias que rigen su actividad, las herramientas que pueden potenciar su desarrollo y las capacidades personales que sus directivos requieren para proyectar la empresa hacia el futuro.

Te invitamos a vivir esta experiencia, a integrarte a este centro del pensamiento y de las mejores prácticas de negocios de hoy, y a un grupo humano unido por el desafío de seguir avanzando siempre.

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.



Aspirar a la excelencia y al trabajo bien hecho. ESE es nuestro sello.



GABRIELA MIRA

Socia/Gerente - Sociedad
Gastronómica FYC
PDE 2025



Los temas dictados en el PDE apuntan específicamente a hacer crecer mi empresa, pasando por finanzas y contabilidad, costos, excelencia operacional, gestión, liderazgo y talentos, entre otros. Ese es el foco del programa, con una importante posibilidad de interacción entre profesores y alumnos, lo que me ha permitido ampliar la mirada y aplicarlo a mi propia experiencia empresarial.

El PDE combina muy bien la parte teórica con la práctica -casos y Proyecto de Estrategia de Crecimiento-, lo que permite concluir que, si las cosas se estudian bien y se llevan a la práctica, las posibilidades de éxito en los negocios son infinitamente más amplias.



¿POR QUÉ ESTUDIAR EN EL ESE?

- 1 Analizar las claves del negocio y elaborar una **estrategia integral de crecimiento para tu empresa**
- 2 Desarrollar conocimientos y habilidades de los **elementos clave del liderazgo**
- 3 **Enfoque aplicado** y participativo





8

Formar parte del **alumni network** del ESE Business School



4

Formato innovador y único en Chile

5

Cuerpo académico formado por **profesores investigadores y profesionales financieros** con larga trayectoria



6

Pertenecer a la **Escuela líder en Alta Dirección** en Chile

7

Infraestructura de clase mundial



PDE: UNA EXPERIENCIA TRANSFORMADORA

Fomentar el espíritu de servicio buscando siempre la colaboración entre las personas... ESE es nuestro sello.

¿Cómo darle estructura y guía al crecimiento de tu empresa? El secreto está en combinar tu conocimiento del negocio, del entorno competitivo, de las operaciones de tu empresa, con el conocimiento del cuerpo académico del ESE Business School en las múltiples dimensiones del *management*.



**TU EXPERIENCIA Y ESFUERZO
+ EL ENFOQUE ESTRATÉGICO DEL ESE BUSINESS SCHOOL
= CRECER Y CONSOLIDAR TU EMPRESA**



En el programa abordaremos a las compañías de pies a cabeza, desde la propuesta de valor que busca animar a los clientes a que decidan contigo, que sigan creciendo y confiando en ti; pasando por los procesos que hacen que eso sea posible; y concluyendo con la base de recursos y capacidades que le dan sustento y esencia a que la

empresa tenga éxito en un mercado altamente competitivo. Durante cada uno de los cursos, conocerás herramientas que te ayudarán a diagnosticar cómo estás en cada una de las dimensiones, de forma tal de que vayas escogiendo dónde poner tus esfuerzos para ir construyendo una compañía más firme y robusta.

SEMINARIO RESIDENCIAL

El programa incluye un Seminario Residencial de dos días fuera de Santiago.

Durante esos días se abordan temas destinados a desarrollar habilidades de negociación efectiva en los participantes, así como también talleres de liderazgo, integración y equipos. Todos son temas críticos para la alta dirección de una empresa mediana.

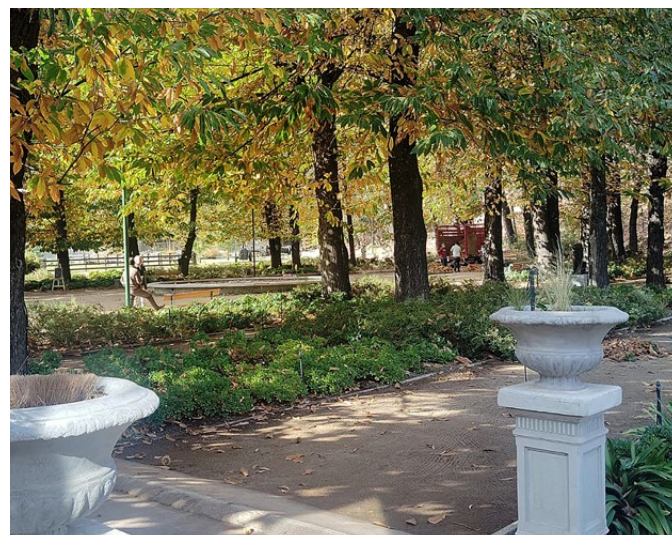
El aprendizaje de este programa te

permitirá aplicar soluciones prácticas y rápidas en tu negocio, tomar mejores decisiones, liderar grupos, delegar funciones y planificar acciones; lo que se traducirá en liderar con éxito la estrategia para hacer crecer tu empresa. Esta instancia es, además, una oportunidad especialmente diseñada para compartir, generar confianza entre los participantes y lograr una cohesión única en el grupo.



Seminario PDE 2025

Seminario 2026 se realizará en Leonera







SEBASTIÁN AYUB

Director Ejecutivo - BST
PDE 2025



Ha sido una experiencia enriquecedora, tanto en lo profesional como en lo personal. Entré buscando herramientas para fortalecer y proyectar mi empresa, y terminé encontrando una comunidad de empresarios que comparten desafíos similares.

Las discusiones de casos, la diversidad de industrias representadas y la calidad de los profesores del ESE se convirtieron en un intercambio de ideas muy interesante.

Más que un programa de estudio, fue un espacio de reflexión para ordenar ideas, tomar mejores decisiones y definir con claridad el camino de crecimiento. Lo recomiendo a todo empresario que quiera profesionalizar su gestión sin perder la esencia emprendedora.





MILENA SCHUBLIN

Directora de Vinculación Institucional
Latam - ISTF
PDE 2025

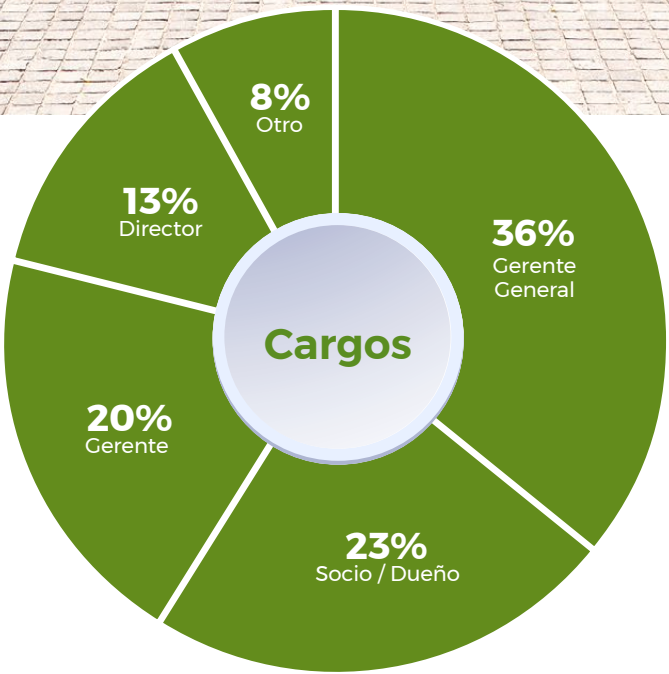
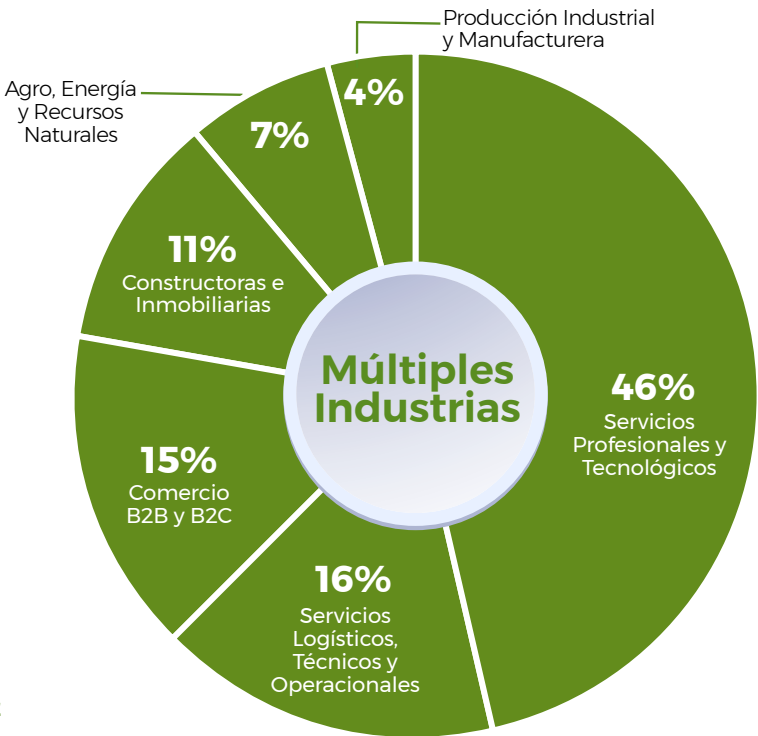


El PDE me ha entregado instancias para compartir con profesionales de distintos rubros. Conocer sus historias, desafíos y formas de enfrentar los cambios ha sido un verdadero aprendizaje colectivo, y cada conversación se convierte en una fuente de inspiración y perspectiva. Lo más valioso ha sido descubrir que compartimos inquietudes similares y el deseo genuino de construir organizaciones con propósito.

He podido interiorizar una mirada más consciente del impacto que tenemos en los demás, del valor de escuchar y del poder de liderar desde la integridad y la empatía. El PDE no solo me entregó conocimiento, sino también claridad, propósito y una red de personas y amigos que inspiran a seguir creciendo con humildad, entrega y profesionalismo.



PERFIL DE LOS ALUMNOS





PABLO ÁLVAREZ

Gerente General - Constructora
Tecnycon Spa
PDE 2025



Destaco la cercanía de los profesores y de todos los trabajadores que hacen del PDE una experiencia increíble para lograr de buena forma el objetivo principal: identificar los diferentes dolores de empresas medianas para poder pulirlos y salir, en 8 meses, con herramientas sostenibles para seguir administrando de mejor manera nuestros negocios.

Además, la dinámica y metodología implementada logra hacer un escáner importante de cómo estamos en nuestras empresas con respecto a las de nuestros compañeros, donde intercambiamos ideas y problemáticas que hacen que podamos, en conjunto, corregir nuestros problemas empresariales y cotidianos.



681

Egresados PDE

75%

Hombres

25%

Mujeres

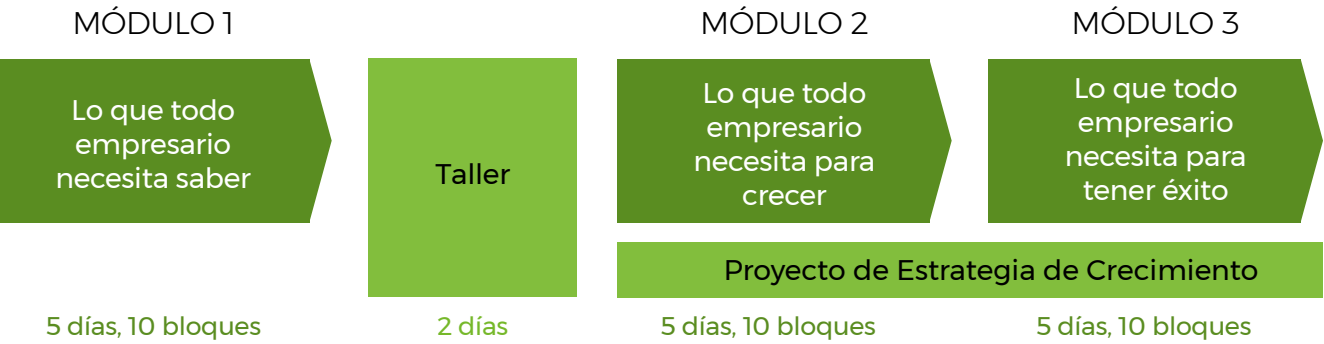
18

Años promedio
experiencia laboral

CONTENIDOS

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El PDE se desarrolla durante 8 meses, divididos en 3 módulos de 5 jornadas cada uno. En total son 16 jornadas de clases de un día completo, semana por medio, más un Seminario de 2 días fuera de Santiago. Los 3 módulos son los siguientes:



MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
LO ESENCIAL	CRECIMIENTO	RENTABILIDAD
Lo que todo empresario necesita saber	Lo que todo empresario necesita para crecer	Lo que todo empresario necesita para tener éxito
Cómo competir con éxito		
Cómo crecer en ventas y clientes		
Costos para tomar buenas decisiones	Cómo alcanzar excelencia operacional	
	Cómo dirigir la empresa familiar	
	Cómo liderar y desarrollar talentos	Aspectos tributarios de la empresa
Conferencias temáticas (IA, innovación y operaciones)		Cómo controlar bien la gestión
	Contabilidad y finanzas para dueños y gerentes	
	Finanzas para pequeñas y medianas empresas	
Delegar para dirigir		Cómo enfrentar dilemas éticos
Seminario Residencial	Proyecto de Estrategia de Crecimiento	
Cómo negociar de manera efectiva / Taller de liderazgo, integración y equipos		
	Proyecto aplicado	

*La Malla Académica es adaptable en el tiempo, pues en su implementación pueden surgir situaciones que requieran revisión / actualización / innovación.

CONTENIDOS ESPECÍFICOS

CÓMO CRECER EN VENTAS Y CLIENTES

- Diseño y ejecución de un plan comercial
- Valoración y gestión eficiente de clientes
- Relacionamiento con el cliente (satisfacción y fidelización)
- Marketing sin recursos y el desarrollo de campañas exitosas
- Dirección y gestión de la fuerza de ventas (incentivos, remuneraciones y organización de canales de venta)

CONTABILIDAD Y FINANZAS PARA DUEÑOS Y GERENTES

- Interpretación de la información financiera: balance general y estado de resultados
- Gestión de las operaciones del día a día: caja, cuentas por cobrar, existencias y proveedores
- Estimación de las necesidades de financiamiento de la empresa

FINANZAS PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

- Análisis financiero estratégico: utilizar los estados financieros como herramienta para la gestión de la empresa, optimizando márgenes y gestionando riesgos
- Planificación financiera: punto de equilibrio, previsiones financieras, proyectos de inversión, interpretación de escenarios financieros
- Valoración y decisiones financieras: métodos prácticos para aproximar el valor de la empresa y orientar las decisiones financieras para maximizar su valor

CÓMO LIDERAR Y DESARROLLAR TALENTOS

- Conocer las propias motivaciones y su influencia en el desarrollo de la propia trayectoria
- Aprender a crear relaciones interpersonales efectivas en el lugar de trabajo
- Manejar satisfactoriamente los conflictos en las organizaciones y el desarrollo de confianzas
- Mostrar el impacto que tienen los sistemas sobre el comportamiento organizacional y el sentido de misión en la organización

DELEGAR PARA DIRIGIR

- Para crecer y enriquecer la agenda del directivo se requiere un equipo que asuma desafíos. Por parte del ejecutivo, es clave la decisión de delegar tareas que permitan una nueva agenda con visión de largo plazo. Se analizará tanto la necesidad de delegación como un autodiagnóstico, identificando sus dificultades e impacto, y así derivar en un plan de acción concreto.

CÓMO ALCANZAR EXCELENCIA OPERACIONAL

- Analizar modelos y mejores prácticas de planificación y gestión a lo largo de la cadena interna y externa a la empresa
- Desarrollar las distintas dimensiones competitivas clave, así como sus desafíos más importantes
- Evaluar sobre las mejores prácticas en calidad e innovación de gestión que se aplican con éxito en el mundo de los negocios de hoy
- Desarrollar las capacidades directivas que permitan priorizar y aplicar dichos desafíos estratégicos y de gestión, atendiendo a la realidad de su empresa y mercado

CÓMO COMPETIR CON ÉXITO

Los principales temas a discutir en el curso son los siguientes:

- La estrategia y sus diferentes dimensiones
- Las distintas formas de crear y capturar valor
- El rol de los recursos y capacidades distintivos en la generación de ventajas competitivas
- La dinámica de la competencia y la sostenibilidad del valor en entornos cambiantes

CÓMO CONTROLAR BIEN LA GESTIÓN

- Implementando la estrategia con el *balanced scorecard*
- Diseño de sistemas de medición de *performance*
- Mapas estratégicos y palancas de control
- *Accountability*, sistemas de incentivos y gestión del desempeño

COSTOS PARA TOMAR BUENAS DECISIONES

- Estructura de costos y gestión de la rentabilidad
- Decisiones de corto plazo a baja y alta capacidad
- Decisiones de largo plazo y costo de oportunidad
- Sistemas de costeo
- Análisis diferencial de rentabilidad: interacción entre factores estructurales y contexto competitivo

CÓMO ENFRENTAR LOS DILEMAS ÉTICOS

- Entender de qué forma la ética se manifiesta en las organizaciones y, especialmente, en la función directiva
- Reconocer diferentes dilemas y desafíos éticos recurrentes en la actividad de los negocios (soborno, extorsión, transparencia, fijación de límites, etc.)
- Descubrir la importancia del liderazgo ético para la buena marcha de las organizaciones



ARIEL SAAVEDRA Y PAOLA CONCHA

Socia y Socio Fundador - Repuestos del Sol Ltda.
PDE 2025

“ Para nosotros, la experiencia de desarrollar el Proyecto de Estrategia de Crecimiento en el PDE del ESE Business School fue profundamente enriquecedora y transformadora. El proceso permitió comprender con mayor claridad los desafíos estratégicos que enfrenta la empresa y, al mismo tiempo, aplicar herramientas concretas de análisis, planificación y gestión aprendidas en el programa.

A través del trabajo guiado, pudimos estructurar una visión de crecimiento sostenible, fortalecer la capacidad de toma de decisiones y abrir nuevas perspectivas sobre la importancia de diversificar canales, optimizar márgenes y desarrollar una propuesta de valor más sólida para los clientes. Más que un ejercicio académico, se convirtió en una oportunidad real de evolución empresarial y personal, reforzando la importancia del pensamiento estratégico y del liderazgo en la gestión moderna.

Del PDE destacamos la oportunidad de detenernos a mirar nuestro liderazgo desde otra perspectiva. El programa nos ayudó a identificar nuestras fortalezas y a reconocer los desafíos que implica liderar equipos en crecimiento.



CÓMO DIRIGIR LA EMPRESA FAMILIAR

- Ciclos de la vida de las empresas familiares
- Planificación de la sucesión y el retiro de los líderes actuales
- Formación de sucesores y siguiente generación
- Estructuración de un gobierno corporativo (Directorio) y de un gobierno familiar (Consejo de Familia)

ASPECTOS TRIBUTARIOS DE LA EMPRESA

- Concepto de renta, ingresos, contribuyente e impuestos que afectan a una empresa en el desarrollo de sus operaciones ordinarias
- Regímenes de tributación a los que se puede acoger una empresa
- Estructurar formas societarias y gobiernos corporativos eficientes y acordes a la estructura de la empresa en particular
- Una mirada de la empresa desde la perspectiva legal (*due diligence, stakeholders*)

SEMINARIO RESIDENCIAL

• Taller de liderazgo, integración y equipos:

- Establecer las bases relacionales y de confianza para un aprendizaje efectivo.
- Conocer y aprender a liderar las dinámicas que se producen al interior de los equipos
- Facilitar que los alumnos aprovechen al máximo los equipos de trabajo dentro del programa

• Cómo negociar de manera efectiva:

- Diagnóstico del estilo personal de negociación
- Fijando las expectativas
- Uso de la negociación competitiva y colaborativa
- Cómo resolver una negociación multipartes
- Cómo establecer una negociación bajo el esquema de agente-principal



Trabajo en equipo de un grupo PDE 2025

PROYECTO DE ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

Este es un trabajo aplicado que se desarrolla durante los módulos 2 y 3 del PDE. En esta instancia, los alumnos -divididos en grupos- ponen en práctica las enseñanzas del programa al diseñar una estrategia de crecimiento para la empresa de uno de ellos, es decir, para una empresa mediana real que enfrenta desafíos importantes en su sector.

Este trabajo ha sido tremendamente valorado por los participantes porque les permite “aterrizar” todo lo aprendido en temas estratégicos, comerciales, financieros, de operaciones, etc., en este programa. Durante los últimos 3 años, se han realizado los siguientes 23 proyectos:



Visita a terreno de un grupo PDE 2025

2023	
Empresa	Sector / Actividad
CellSkinLab Clinical Skincare	Dermatología & Cosmética
Kura Native Water	Agua Mineral Natural
Essential Health & Beauty Store	Dermatología & Cosmética
GREY CAPITAL	Asesorías Financieras e Inversión
Orange Blue	Retail Venta Ropa Reciclada
ACAMEASEGURO.CL	Consultora y Corredora Seguros Asistencia Viajes
KAME	Software Contable

2024	
Empresa	Sector / Actividad
Vivero Los Olmos	Vivero de Frutales y Hortalizas
Real Seguridad	Guardias de Seguridad
Automotriz MAFER	Servicio Automotriz Multimarca (Taller Mecánico)
Acevedo y Cía Ltda	Distribuidora de Insumos Veterinarios
Inovabiz	Consultora de Tecnología y Negocios
Mavert SpA	Comercializadora de Papas
Lofwork	Soluciones para PYMES (Servicios Legales, Tributarios, Contables y de RRHH)
Farmacann	Medicina Magistral en Base a Cannabinoides

2025	
Empresa	Sector / Actividad
Adriazola Repuestos	Repuestos Automotrices
Dunati Chile	Mobiliario Corporativo
Enlazza	Enlace de Datos
Hospital Veterinario de Santiago	Hospital Veterinario
Lúpulos Chile	Lúpulo Cervezero
Productos Alimenticios DILA	Distribución de Alimentos
Puelche Human Consulting	Consultoría en Recursos Humanos
Repuestos del Sol	Repuestos Automotrices Vía E-Commerce



Presentación de la estrategia del grupo Repuestos del Sol, PDE 2025

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.



Santiago Truffa S.

Ph.D.,
University of California,
Berkeley.



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 Irigoin

MBA,
IAE Business School.



Mireia Las Heras

Ph.D.,
Boston University.



Mariano Mileo

Master Dirección Empresas,
IAE Business School.



Steven Poelmans

Ph.D.,
IESE, Universidad de Navarra.



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.



Pilar Alcalde

Ph.D.,
University of Pennsylvania.



Patricio Hernández

Magíster en Gestión de Operaciones,
Universidad de Chile.



Ricardo Lama

MBA,
Universidad Adolfo Ibáñez.



Marcos Magasich

Abogado,
Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.



Laura Núñez

Ph.D.,
Universidad Autónoma de Madrid.



José Antonio Taladriz

MBA,
IESE, Universidad de Navarra.



Daniel Vitis

MBA,
The Tuck School of Business at Dartmouth.



ADMISIÓN

El éxito de un programa de estas características depende de la calidad de los participantes, de su experiencia y trayectoria. Todos estos elementos son considerados en el proceso de admisión del candidato.



FORMATO DE CLASES

Programa no evaluado.
Clases presenciales cada 15 días, desde abril a diciembre, de 9:00 a 19:00 hrs.
El programa contempla un Seminario Residencial fuera de Santiago de dos días en el mes de mayo.



SOLICITUD DE ADMISIÓN

El proceso de admisión se inicia cuando el empresario manifiesta la intención de participar en el programa, ya sea por correo o página web (www.es.cl).

Con este fin, hemos diseñado un sistema de admisión basado en entrevistas, que asegura una correcta orientación respecto a si el PDE se ajusta a la necesidad del postulante.



ENTREVISTA PERSONAL

El objetivo principal de la entrevista es confirmar, una vez conocidas las características del candidato, si efectivamente el PDE es la solución formativa idónea.



COMITÉ DE ADMISIONES

Un Comité de Admisiones estudia detenidamente las solicitudes para asegurar que la interacción grupal y el aprendizaje mutuo de los participantes sean de primer nivel. Finalmente, el Comité de Admisiones notifica por escrito su decisión respecto de la admisión del postulante.



VALORES Y FINANCIAMIENTO

UF 265 (Incluye Seminario Residencial).

*Valor preferencial por Admisión Temprana.

*UF 50 de descuento para alumniUANDES.

El valor incluye:

- Traslado y estadía Seminario fuera de Santiago.
- Membresía Activa a la Asociación de Egresados del ESE Business School (esta membresía tiene una duración de 1 año una vez que se termina el programa).
- Matrícula*: UF 15.

*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

Constanza Baeza

Teléfono: 2 2618 1540
cbaeza.es@uandes.cl

Macarena Guesalaga

Teléfono: 2 2618 1512
mguesalaga.es@uandes.cl

OTROS PROGRAMAS DEL ESE

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.

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.

EXECUTIVE 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.

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

The logo for PADE (Senior Management Program) features the letters "PADE" in a bold, white, sans-serif font. A blue swoosh underline is positioned beneath the letters.

**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.

The logo for MDFI (Master en Dirección Financiera e Inversiones) features the letters "MDFI" in a bold, white, sans-serif font. A blue swoosh underline is positioned beneath the letters.

**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.

The logo for MDI (Master en Dirección Inmobiliaria) features the letters "MDI" in a bold, white, sans-serif font. A blue swoosh underline is positioned beneath the letters.

**MASTER EN DIRECCIÓN
INMOBILIARIA**

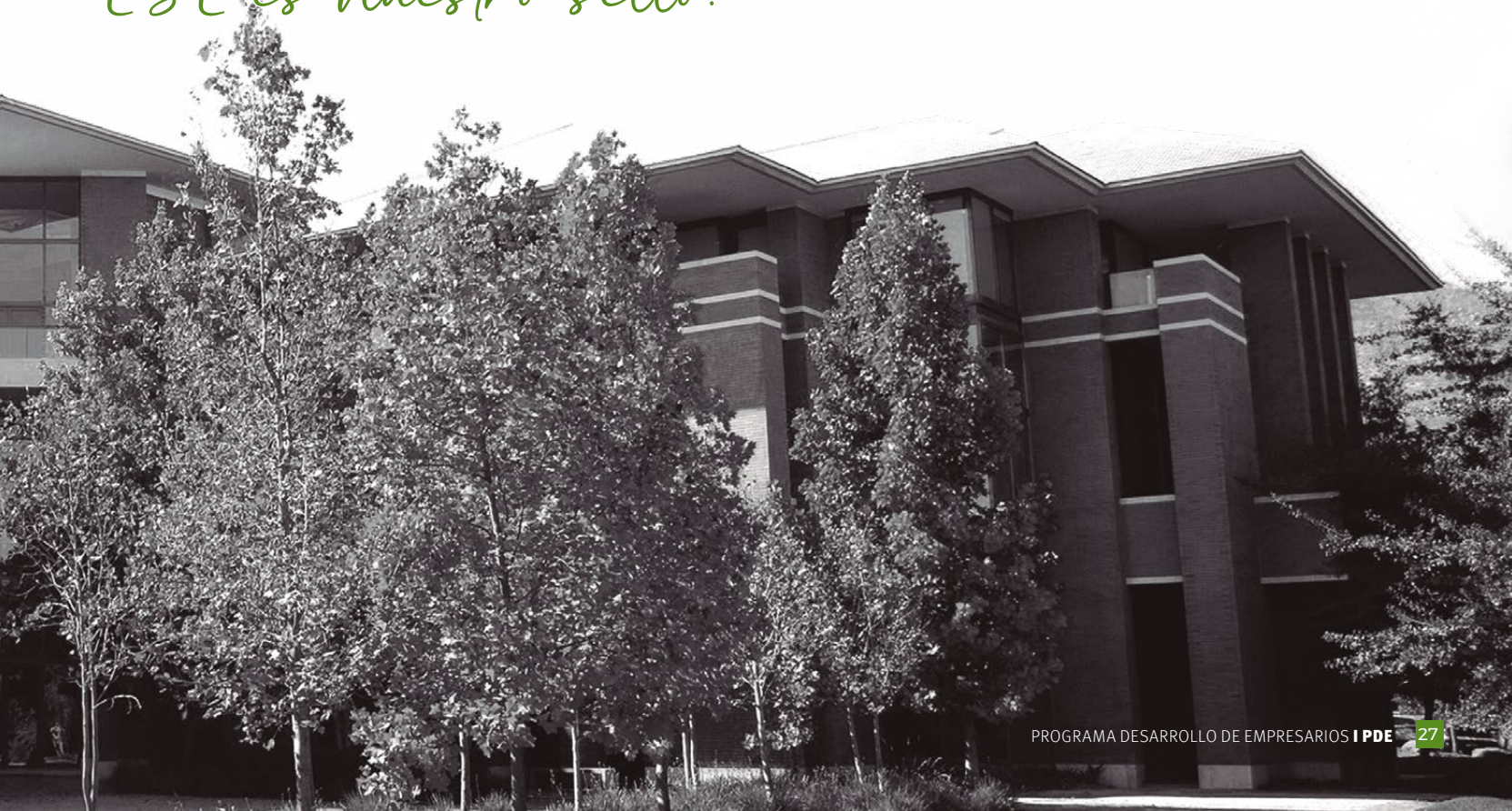
Dirigido a ingenieros comerciales o civiles, arquitectos, constructores civiles y otros profesionales con al menos 3 años de experiencia laboral y que quieran desempeñarse en la evaluación de inversiones y desarrollos inmobiliarios, y también a aquellos que trabajan en los bancos, compañías de seguros,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

The logo for MIM (Master in Management) features the letters "MIM" in a bold, white, sans-serif font. A blue swoosh underline is positioned beneath the letters.

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 1540 - 2 2618 1512 | ese@uandes.cl | www.ese.cl



ESE Business School Chile



ESEUANDES