



EMBA

LATAM

ESCUELA DE NEGOCIOS • UAI

**UN PROGRAMA
INTERNACIONAL,
TRANSFORMADOR Y
APLICADO A LA REALIDAD
DE LA PROPIA EMPRESA**

BIENVENIDA

EL EXECUTIVE MBA LATAM ES UN PROGRAMA A TIEMPO PARCIAL QUE INTERNACIONALIZA E IMPULSA LAS CARRERAS DIRECTIVAS DE SUS PARTICIPANTES, CREANDO VALOR INMEDIATO PARA SUS ORGANIZACIONES.

Se caracteriza por ser el único con foco amplio y exclusivo en América Latina, bajo un formato modular blend. El programa está dirigido a profesionales con un mínimo 5 a 6 años de experiencia en roles de responsabilidad y liderazgo, que tengan la inquietud de ver Latinoamérica como un mercado y buscar nuevos horizontes en su carrera u organización.



RICARDO ÚBEDA
DIRECTOR ACADÉMICO
EMBA LATAM UAI

EMBA
LATAM

ESCUELA DE NEGOCIOS • UAI

POR QUÉ AMÉRICA LATINA

América Latina es una región económica que bien podríamos calificar como la segunda o tercera más importante a nivel mundial, en base a sus datos de comercio y al creciente número de empresas multilaterales en expansión. Sin embargo, hasta hoy, no existía un MBA con una mirada regional centrada en particular en Latinoamérica.

Es así como nace el Executive MBA LATAM: un programa a tiempo parcial que internacionaliza e impulsa las carreras directivas de sus participantes, creando valor inmediato para las organizaciones en las cuales éstos se encuentran insertos.

El Executive MBA LATAM se caracteriza por ser el único con foco amplio y exclusivo en América Latina, bajo un formato modular blend. El programa está dirigido a profesionales con un mínimo 5 a 6 años de experiencia gerencial, que tengan la inquietud de ver Latinoamérica como un mercado y buscar nuevos horizontes en su carrera u organización.

A través de una formación metodológica práctica y enfocada en la realidad, el programa se centra en el conocimiento de cómo funcionan las principales economías de América Latina.

EL EMBA LATAM ESTÁ COMPUESTO POR 7 MÓDULOS PRESENCIALES, CADA UNO DE UNA SEMANA DE DURACIÓN, EN DIFERENTES CIUDADES DE LA REGIÓN. CONTEMPLA TAMBIÉN LA PRESENCIA DE GUEST SPEAKERS Y VISITAS A EMPRESAS LÍDERES DEL CONTINENTE, ADEMÁS DE BRINDAR A SUS ALUMNOS LA POSIBILIDAD DE ACCEDER A UN NETWORK DE DIRECTIVOS CON PRESENCIA EN TODA AMÉRICA LATINA.



METODOLOGÍA

La metodología tiene dos objetivos: La aplicación práctica de contenidos y al desarrollo de habilidades de liderazgo. Para ello se cuenta con un formato blended donde la parte online aporta los contenidos básico. La parte presencial emplea su tiempo para entrar en profundidad en los diferentes temas y ver los últimos desarrollos. A través de la discusión de casos, uso de simuladores, role plays y guest speakers se aplican los conocimientos de las diferentes áreas a casos reales y/o propios.

OBJETIVOS

- Entender los mercados en América Latina, evaluar modelos para hacer negocios y dirigir organizaciones en distintas culturas.
- Crear impacto inmediato en su organización mediante el análisis, individual y grupal, de su industria y los desafíos de tu empresa.
- Fortalecer su confianza para actuar mediante proyectos claves para tu empresa, utilizando el apoyo de un grupo compañeros excepcionales y de un faculty de clase mundial.
- Desafiar sus preconcepciones en temas como como la transformación digital, los fundamentos tecnológicos de los negocios del futuro, las tendencias socioeconómicas globales, participando en talleres interdisciplinarios.
- Potenciar su liderazgo y capacidad de movilizar a su organización con un programa de coaching que te permitirá crear y enfrentar tu futuro.
- Examinar las dimensiones éticas que se deben valorizar al enfrentar dilemas directivos, compartiendo sus perspectivas con un grupo de destacados ejecutivos y reconoce tu brújula moral.
- Aprovechar la personalización y flexibilidad de un programa que está diseñado para cumplir con los estrictos requisitos de la vida ejecutiva moderna.
- Pertenecer a una de las redes de ejecutivos más importantes en América Latina.

DIRIGIDO A

El Executive MBA LATAM UAI es un programa dirigido a profesionales con +5 años de experiencia en posiciones de liderazgo y responsabilidad, que tengan la visión de América Latina como un mercado de gran potencial y que estén interesados en buscar nuevos horizontes para su carrera u organización.

ESTRUCTURA

ANTES DEL PROGRAMA

Existe una preparación previa para aquellos participantes que deseen revisar los fundamentos del management. Esta preparación se imparte en formato blended y permite afrontar con garantías el desafiante Executive MBA LATAM UAI.

Paralelamente, los participantes trabajan en dos frentes, el primero es acerca de sus retos personales y profesionales como ejecutivos y directivos; el segundo es sobre los desafíos sectoriales que afrontan sus organizaciones.

El trabajo previo permite personalizar e individualizar los trabajos integradores y proyectos individuales a las necesidades de desarrollo de carrera de cada alumno.



DURANTE EL PROGRAMA

El programa comienza con un workshop interdisciplinario enfocado en profundizar sobre el ámbito de negocios e institucional de Latinoamérica. Transita entre módulos conceptuales, el desarrollo de proyectos aplicados, talleres de liderazgo y autoconocimiento, workshops de digitalización e innovación, y relacionamiento con las empresas líderes en LATAM. Al finalizar, un taller de integración estratégica y la evaluación de los trabajos finales realizados para las organizaciones de los asistentes.

Dirección y Negocios

Los primeros módulos abordan fundamentos de entorno, negocios y organización. Se discuten y analizan desafíos y tendencias de negocios, estrategia empresarial, comportamiento y motivación de la organización, análisis financiero para la toma de decisiones, y liderazgo y cambio. Se aporta una mirada funcional sobre marketing, finanzas, innovación y diseño, operaciones y gestión del capital humano para generar estrategias en cada uno de los ámbitos.

Conocimiento Aplicado a la Propia Empresa

La inversión en un MBA debe ofrecer un retorno al asistente y a la empresa. A lo largo del programa, y de forma acumulativa, el participante genera y procesa información interna y externa de su organización. Al finalizar, el participante contará con nuevas ideas, estrategias y planes de ejecución para los desafíos de su empresa que se concentran en un documento de alto impacto para tu organización.

Vanguardia de Negocios

Los electivos personalizan plan de estudios a los intereses específicos del asistente. La Brújula Moral enfrenta a los alumnos con dilemas morales y valóricos, reflexionando sobre gestión y liderazgo en el entorno actual. El proyecto de término integra los conocimientos anteriores y soluciona problemáticas de la propia empresa.

Desarrollo Personal

A lo largo de todo el EMBA el alumno participa en un completo programa de coaching con intervenciones a nivel personal y grupal que parte con un assessment para ejecutivos de clase mundial, donde compara, evalúa y entiende sus fortalezas y debilidades, con el fin de potenciar y gestionar su carrera directiva y estilo de liderazgo. Este programa es complementado por Talleres que desarrollan habilidades de comunicación, como son los talleres de «Comunicación Efectiva» y «Personal Branding».



DESPUÉS DEL PROGRAMA

Network Internacional

Desde el primer día los asistentes al EMBA LATAM UAI forman parte del network de exalumnos de negocios más grande de Latinoamérica, lo que permite acceder a mercados y redes regionales.

Actualización

Los alumnos cuentan con la posibilidad de continuar formándose por medio de la asistencia a cursos electivos de futuras promociones del EMBA LATAM UAI y participación en charlas de continuidad.

MÓDULOS PRESENCIALES

MANAGEMENT FUNDAMENTALS

Management fundamentals plantea el inicio y el fin de la dirección de cualquier organización. El inicio es la definición de una estrategia que tras un análisis del entorno proponga y sea capaz de ejecutar una propuesta de valor al cliente.

El final es el análisis financiero, donde las decisiones basadas en la estrategia son medidas en términos de rentabilidad y generación financiera de valor.

LEADERSHIP & INNOVATION DESIGN

En la actualidad los modelos de negocio cambian mutan y se rearmen a una velocidad cada vez más alta. Ello implica que en el ADN de cualquier organización la innovación y el diseño de nuevos productos, servicios y propuestas de valor debe ser una competencia clave.

Para ello se requiere un ejercicio de liderazgo muy marcado, pero un liderazgo adaptativo, no jerárquico, que permita a la organización innovar como actividad habitual, no extraordinaria.

MANAGEMENT CHALLENGES & FINANCIAL IMPACT

La innovación, el diseño y la estrategia deben ejecutarse dentro de una organización. Su diseño, el comportamiento humano, el tipo de liderazgo y los incentivos marcan en gran medida el éxito de esta organización.

Finalmente, las organizaciones exitosas generan valor para sus accionistas. Cómo medir este valor y qué factores lo afectan es el objetivo de la segunda parte de este módulo presencial.

BUILDING MARKET VALUE

Las propuestas de valor llegan al cliente a través de la actividad de marketing. La función de marketing debe encajar la propuesta de valor apropiada para el cliente apropiado.

Esta actividad de marketing se ejecuta a través de las operaciones. La operación debe por un lado implementar la promesa de valor al cliente y al mismo tiempo contar con eficiencia y costos dentro de los límites establecidos por el mercado.

BUSINESS CHALLENGES & SKILLS DEVELOPMENT

El primer módulo presencial muestra al asistente los retos que afrontan las empresas en la región desde un punto de vista tecnológico, macroeconómico, social y político. Conocer el entorno es vital para poder definir el rumbo deseado de la organización.

Adicionalmente las habilidades básicas transversales requeridas a cualquier profesional -comunicación, negociación y trabajo en equipo- son exploradas y practicadas en este módulo.

TALENT MARKET & EXPONENTIAL GROWTH

La variable más crítica en cualquier empresa u organización son las personas. Contar con planes de captación, desarrollo y retención de talento es clave para la ejecución efectiva de la estrategia y la generación de valor. Este módulo muestra las mejores prácticas en gestión de talento.

Adicionalmente, el módulo profundiza en las últimas tendencias en marketing digital, omnicanalidad y estrategias de crecimiento exponencial.

ALIGNMENT & STAKEHOLDERS VALUE

El último módulo muestra como alinear estrategia, operaciones, organización y personas. A través de las últimas tendencias en la materia se proponen modos de alinear todos los elementos vistos en a lo largo del EMBA.

Si se logra un buen alineamiento, se traduce en mayores retornos a los stakeholders. La segunda parte del módulo muestra como medir y promover este tipo de retorno.

MÓDULOS ONLINE

Las clases presenciales están diseñadas para debatir, profundizar e integrar las últimas tendencias, herramientas y best practices con los problemas y desafíos que afrontan las empresas de la región. Es por ello que los módulos online se diseñan para contar previamente con los conocimientos básicos necesarios. Para esto se han diseñado módulos que exigen entre 10 y 20 horas de dedicación semanal. Los módulos online son:

- Accounting Basics
- Marketing Introduction
- Fundamentos de Estrategia
- Comportamiento Organizacional y Liderazgo
- Bases de Finanzas Corporativas
- Fundamentos de Innovación
- Conceptos Esenciales de Operaciones

INMERSIÓN ECONOMÍAS LATAM

A lo largo del programa el asistente conocerá, de la mano de empresas latinoamericanas o multilaterales protagonistas en su sector, cómo es la realidad de los principales sectores económicos.

CHILE

- Green energy
- Tech Entrepreneurs
- Venture Capital
- Retail online
- Winery

COLOMBIA

- Social entrepreneurship
- Energy/Oil
- Agribusiness
- Manufacturing research

PANAMÁ

- Logistics
- Tourism
- Finance
- Trading

BRASIL

- Tourism
- Fashion
- Automobile
- Hydroelectric energy

MÉXICO*

- Telecommunications
- Manufacturing 4.0
- Aerospace
- Food

MIAMI*

- Finance
- Health
- Tourism
- Life Sciences



PROYECTOS

El aprendizaje real para el mundo real se basa en la metodología y los contenidos empleados. Pero también en la aplicación de los conocimientos a la realidad del participante. Por ello existen tres proyectos a lo largo del programa:

BUSINESS CHALLENGE

Este proyecto se basa en desarrollar y solucionar el problema real que el alumno elija de su organización. El Business Challenge busca aplicar conceptos y metodologías vistos en clase a retos u oportunidades que el participante, tanto como su organización, consideren relevantes para ser abordados durante el programa.

COUNTRY OPPORTUNITY ASSESSMENT

Los alumnos desarrollan junto con profesores y actores locales del país elegido un diagnóstico de retos y oportunidades por sector y por país. Este conocimiento, compartido con el grupo y basado en las experiencias vividas en cada módulo, servirá para actualizar y profundizar en el conocimiento de la realidad latinoamericana.

COACHING

Proyecto individual donde, con el apoyo de metodologías internacionales y un coach personal, se trabajará el desarrollo de habilidades y competencias tanto gerenciales como directivas.

MALLA CURRICULAR



I.
LANDING
EMBA LATAM

Virtual - Online
1 - 4 Diciembre 2020

LANDING PROGRAM

MANAGEMENT
FUNDAMENTALS I

VIRTUAL

II.
MANAGEMENT
FUNDAMENTALS II

Chile
25-31 Enero 2021

STRATEGY
INTRODUCTION

ESTRATEGIA

ANÁLISIS BÁSICO

BUSINESS & NUMBERS

VIRTUAL

III.
LEADERSHIP
INNOVATION DESIGN

Panamá
22-28 Marzo 2021

CONTEXTO
LIDERAZGO

LIDERAZGO ADAPTATIVO

INNOVATION
BASICS

INNOVACIÓN Y DISEÑO

VIRTUAL

IV.
MANAGEMENT CHALLENGES
FINANCIAL IMPACT

Brasil
24-30 Mayo 2021

CONCEPTOS
BÁSICOS

CORPORATE FINANCE

INTRODUCCIÓN

COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

VIRTUAL

V.
UNDERSTAND & BUILDING
CUSTOMER VALUE

México
19-25 Julio 2021

PREPARACIÓN

ESTRATEGIA GO TO MARKET

DATA ANALYSIS
DIGITALIZACIÓN

VIRTUAL

VI.
BUSINESS CHALLENGES
SKILLS DEVELOPMENT

Chile
20-26 Septiembre 2021

MARKET METRICS

SKILLS DEVELOPMENT

INTRODUCCIÓN
DATA
MANAGEMENT

BOOTCAMP

VIRTUAL

VII.
TALENT MARKET
EXPONENTIAL GROWTH

Colombia
22-28 Noviembre 2021

GO TO MARKET
STRATEGY

DIRECCIÓN DE MARKETING

GESTIÓN DE
PERSONAS

GESTIÓN ESTRATÉGICA
DE PERSONAS

VIRTUAL

VIII.
ALIGNMENT
STAKEHOLDERS VALUE

Miami
24-30 Enero 2022

ORGANIZACIÓN

ALIGNMENT

BASICS MERCADOS
FINANCIEROS

ESTRATEGIA FINANCIERA

* Fechas, lugares de realización y contenidos podrían ser modificados.

GLOBAL RECOGNITION

La Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez cuenta con las tres prestigiosas acreditaciones internacionales conocidas en el mundo académico como la "Triple Corona".

Las tres agencias acreditadoras más prestigiosas a nivel internacional, lo que la posiciona dentro del selecto grupo del 1% de las mejores escuelas de negocios del mundo.

AACSB

Se especializa en programas de pregrado, maestría y doctorado en negocios y contabilidad. Sus estándares de acreditación buscan los más altos niveles en calidad de educación, mejoras continuas y excelencia en todos sus programas.

EQUIS (European Quality Improvement System)

Certifica a las Escuelas de Negocios en su totalidad, es decir, todos los programas ofrecidos por la Institución. EQUIS evalúa el equilibrio entre calidad académica, excelencia profesional, interacción con el mundo empresarial e internacionalización.

AMBA (The Association of MBAs)

Acredita los Programas de MBA y actualmente representa un estándar global para todos los programas de MBA en el mundo. Sus rigurosos criterios certifican que sólo los programas que demuestran los mejores estándares en términos de enseñanza, currículo e interacción estudiantil obtienen la acreditación.

AMÉRICA ECONOMÍA

La Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez ha sido rankeada consistentemente en el top 3 de América Latina por el prestigioso ranking regional de América Economía. De esta forma, suma 10 años consecutivos como la mejor Escuela de Negocios de Chile en programas de MBA.



**INMERSIÓN EN
LOS RETOS Y
OPORTUNIDADES
QUE OFRECEN LAS
PRINCIPALES
ECONOMÍAS
Y SECTORES
DE LATINOAMÉRICA**



EMBA

LATAM

ESCUELA DE NEGOCIOS • UAI

INFORMACIÓN GENERAL

FECHA DE INICIO:

Inicio: diciembre 2020.

HORARIO MÓDULOS PRESENCIALES:

9:00 a 19:00 hrs.

REQUISITOS DE POSTULACIÓN:

- Título universitario de una institución reconocida como tal por la autoridad del país emisor.
- Experiencia profesional de 5 años como mínimo en cargos de responsabilidad.
- Completar el formulario de postulación en línea disponible en la página web del programa.
- Entrevista personal.
- Fee de postulación de USD 100

PRECIO:

USD 45.000

CONTACTO:

admission.negocios@uai.cl
+ 562 2331 1220

[HTTP:// NEGOCIOS.UAI.CL](http://negocios.uai.cl)

NUESTRA ESCUELA DE NEGOCIOS
ES LA ÚNICA EN CHILE QUE
CUENTA CON LA TRIPLE CORONA
DE ACREDITACIÓN INTERNACIONAL



5 AÑOS UNIVERSIDAD ACREDITADA
DE NOVIEMBRE DE 2016 A NOVIEMBRE DE 2020
GESTIÓN INSTITUCIONAL, DOCENCIA DE
PREGRADO, INVESTIGACIÓN, DOCENCIA DE
POSTGRADO Y VINCULACIÓN CON EL MEDIO.