



Descripción de electivos INTERNATIONAL SUMMER SCHOOL – MBA 2022

Recuerde que dentro del programa MBA usted debe cursar y aprobar 9 módulos electivos en total, durante el período de los dos años del programa.

Información relevante:

- 1) Cupo máximo por curso: 30 personas.
- 2) Todos los electivos que se ofrecen son convalidables con los de la malla del programa.
- 3) Alumnos regulares del MBA pueden inscribirse hasta el 1/diciembre.
- 4) La nómina oficial de aceptados -en cada electivo- será emitida el 16 de diciembre.
- 5) En caso de recibir más postulaciones que el cupo asignado, se seleccionará por el promedio de notas de los cursos que haya aprobado el estudiante hasta noviembre 2022.
- 6) Para lo estudiantes que tengan electivos pendientes de cursar, éstos serán ofrecidos de forma gratuita, con la posibilidad de inscribirse en tres electivos máximo.
- 7) La inscripción será SÓLO por el link de inscripción enviado junto a este archivo. No se recibirán inscripciones por correo electrónico u otro medio.
- 8) Exalumnos, egresados o estudiantes del MBA que ya cursaron los electivos solicitados por el programa, deberán pagar \$200.000 por cada curso que desee inscribirse y sea aceptado.
- 9) Los cursos serán online y sincrónicos, es decir, no serán grabados para posterior revisión.
- 10) Es exclusiva responsabilidad del participante, cumplir con las evaluaciones y trabajos que estipule cada docente.
- 11) Todos los horarios informados son en base a la hora de Chile.

A continuación, podrá revisar el detalle de cada curso:

<i>Nombre del curso</i>	Gestión Estratégica Internacional
<i>Docente</i>	Neil Pyper (Inglaterra)
<i>Horario</i>	Sábado 14/ene – 8:30 a 18:00 horas Sábado 21/ene – 8:30 a 18:00 horas
<i>Descripción del curso</i>	Este curso ofrece una reseña de las estrategias y estructuras de los negocios internacionales. Examina alternativas de estrategia corporativa para operaciones globales y explora algunas actividades internacionales que caen dentro de disciplinas funcionales. Los elementos teóricos se complementan con ejemplos empíricos y estudios de casos para alentar a los estudiantes a desarrollar conocimientos sobre las implicaciones de la gestión de la estrategia y las operaciones comerciales internacionales.



Nombre del curso	Neuromarketing
Docente	Jaime Gil Lafuente (España)
Horario	Miércoles 11/ene – 17:00 a 21:00 horas Lunes 16/ene – 17:00 a 21:00 horas Miércoles 18/ene – 17:00 a 21:00 horas Miércoles 25/ene – 17:00 a 21:00 horas
Descripción del curso	En estas 16 horas que conforman nuestras sesiones, realizaremos una introducción al Neuromarketing para que el elemento discente pueda tener conocimientos básicos de lo que es, su utilidad y aplicación. Serán clases expositivas, solicitando la intervención del elemento discente. Los objetivos principales son: • Dar a conocer lo que es el Neuromarketing. • Explicar su utilidad y aplicaciones. • Aportar ejemplos reales que faciliten la comprensión de esta especialidad.

Nombre del curso	Valoración de Empresas
Docente	José Dapena (Argentina)
Horario	Viernes 13/ene – 18:00 a 22:00 horas Martes 17/ene – 18:00 a 22:00 horas Viernes 20/ene – 18:00 a 22:00 horas Martes 24/ene – 18:00 a 22:00 horas
Descripción del curso	Los negocios se caracterizan por las transacciones entre partes sobre bienes, servicios y derechos. No existen negocios “buenos” o “malos” sino precios o valores adecuados para cada parte en cada transacción de activos. El adecuado conocimiento del mejor valor de estos activos es uno de los aspectos claves de la tarea de negociación por la compra/venta de una empresa o la determinación del valor de una acción. Todas y cada una de las situaciones que se enfrentan en la coyuntura actual nos obligan a plantearnos la necesidad de definir valuaciones adecuadas para las empresas y a negociar dichos precios con la contraparte en el negocio. ¿Qué herramientas nos permiten determinar si estamos aprovechando precios adecuados y negociando correctamente en transacciones en sus diferentes escalas a nivel empresario? La clave pasa por entender que en la tarea de valuación se busca identificar un flujo de fondos futuro y su equivalente de valor en efectivo al presente, entendiendo que el concepto de valor tiene un componente subjetivo, y por ende es una estimación. Por otra parte, permite entender los drivers de creación de valor de manera tal de lograr una gestión que se encuentra dirigida a generar acciones que repercutan de manera positiva en dicho valor.



Nombre del curso	Finanzas para el Emprendimiento
Docente	Samuel Mongrut (Perú)
Horario	Lunes 9/ene – 18:00 a 22:00 horas Jueves 12/ene – 18:00 a 22:00 horas Lunes 23/ene – 18:00 a 22:00 horas Jueves 26/ene – 18:00 a 22:00 horas
Descripción del curso	La inversión extranjera directa en América Latina se ha duplicado durante los últimos 20 años. Las empresas multinacionales están viendo a América Latina no solo como una forma de realizar sus actividades de outsourcing, sino también como mercados potenciales donde expandir sus negocios. Además, la inversión de capital privado, en forma de inversión de capital ángel y de riesgo, ha aumentado en más del 50% en América Latina desde la última crisis financiera. En este contexto, es de suma importancia saber valorar propuestas de inversión y presentarlas a inversionistas ángeles y capitalistas de riesgo de la región.

Nombre del curso	Negocios Sustentables
Docente	Manuela Ramírez (Colombia)
Horario	Viernes 6/ene – 18:00 a 22:00 horas Sábado 7/ene – 18:00 a 22:00 horas Martes 10/ene – 18:00 a 22:00 horas Jueves 19/ene – 18:00 a 22:00 horas
Descripción del curso	Los grandes retos financieros, ambientales y sociales de la humanidad traen como consecuencia un cambio fundamental en las variables que hacen un negocio sostenible a largo plazo. El cambio climático, la inequidad, los retos en materia de crecimiento económico hacen que los clientes, empleados, proveedores, inversionistas y sociedad en general estén cambiando sus preferencias y sus exigencias lo que lleva a riesgos emergentes y oportunidades por explorar. En este curso exploraremos las tendencias, los retos y oportunidades en negocios que entiendan el contexto actual y permitan de una manera práctica agregar habilidades estratégicas para emprendedores o negocios existentes.