



Universidad de
los Andes

FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y EMPRESARIALES

DIPLOMADO EN

Estrategia de Negocios Digitales: Marketplace y Plataformas

*“Prepárate para nuevos
desafíos digitales. Adáptate y
piensa exponencialmente”.*

DIRECTOR DIPLOMADO:

Francisco Ulloa

*Director del Diplomado
Vicedecano de la Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales, Universidad de
los Andes. MPA Harvard y MIB Macquarie.*



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

33 años de historia

3^a universidad del país en promedio PDT 2021.

(Fuente: convocados DEMRE 2021)

1^o lugar en innovación en Chile por cuarto año consecutivo.

(Fuente: SCImago Institutions Rankings)

Más de **500** programas de postgrado en **17** áreas de formación.

Red de más de **17.000** AlumniUANDES.

INGENIERÍA COMERCIAL

30 años de trayectoria

3^a en puntaje de corte en la PDT a nivel nacional, acreditada por **6** años hasta diciembre de 2022.

(Fuente: DEMRE 2021 y CNA Chile)

100% de nuestros profesores full time tienen postgrado y el **76%** cuenta con doctorado.

2^o lugar en empleabilidad con un 93,6%

(fuente: mifuturo.cl)

Laboratorio de inversiones con **14** terminales Bloomberg y **5** terminales SEBRA de la Bolsa de Comercio de Santiago.

Relación con más de **500** empresas.



DIPLOMADOS 2022

Una experiencia presencial + virtual

1/7

Clases una vez a la semana. (Duración del programa = 72 horas cronológicas de clases).



Horario compatible con la familia y jornada laboral: viernes de 16:00 a 19:20 hrs.



Metodología de **casos prácticos** y aprendizaje entre pares.



Formación interdisciplinaria que permite ampliar el conocimiento en un área de otro Diplomado de nuestra Facultad.



Evaluación que consta de un trabajo práctico, tipo **consultoría aplicada** a tu empresa, negocio o tópico de interés.

* La Universidad cuenta con la infraestructura sanitaria para llevar a cabo las clases en forma presencial para que los alumnos puedan asistir al Campus.

¿POR QUÉ ELEGIR ESTE DIPLOMADO?



En 3 años más tu conocimiento estará obsoleto.



Para el 2022, se estima que el 54% de los empleados deberían haber sido capacitados y reevaluados en su puesto laboral.



La velocidad de los cambios es hoy mucho mayor que en el pasado, y se está acelerando.



La transformación digital da lugar a un entorno económico en continuo cambio.



Los buenos líderes que atraviesan tiempos disruptivos tienen la capacidad de ver el panorama general y comprender los pasos necesarios para lograr el resultado deseado.

(Fuente: World Economic Forum)



OBJETIVOS DEL DIPLOMADO

Aprende sobre los modelos de negocio del futuro, insértate en el mundo digital para que seas un agente de cambio.

Aprende sobre cómo crear y capturar valor en un mercado cada vez más dinámico.

Ya no son tiempos de seguir pensando linealmente, actualízate con nosotros, para que logres desarrollar un pensamiento exponencial.

¿PARA QUIÉN ES ESTE DIPLOMADO?

Gerentes, líderes y emprendedores de todas las áreas y disciplinas que quieran generar impacto en su empresa y busquen ser agentes de cambio en la nueva era digital.

EQUIPO DOCENTE



FRANCISCO ULLOA

Director del Diplomado

Ingeniero Comercial de la Universidad de los Andes, Máster en Negocios Internacionales de la Universidad Macquarie (Australia) y Máster en Administración Pública de la Universidad Harvard (Estados Unidos).

Actualmente es Vicedecano de la Facultad de Ingeniería Comercial de la Universidad de los Andes, donde enseña también cursos de Estrategia, Emprendimiento e Innovación.

Director de Sotheby's, Easy Task y fundador de Challengers.



FERNANDO BECERRA

Astrónomo, Máster of Science en Astronomía y Ph.D. in Astronomy & Astrophysics en Harvard University.

Científico de datos, astrofísico y codificador, quien desarrolla formas innovadoras para manejar datos y hacerlos fácilmente comprensibles. Ha trabajado en empresas internacionales como Edx y Fathom.



EMILIO DEIK

Ingeniero Civil Industrial, con vastos conocimientos en materia de tecnología, transformación digital; y de cómo la tecnología aporta a la capacidad competitiva y desarrollo de los negocios.

Empresario, emprendedor, mentor, docente y director de empresas, con más de 25 años de experiencia en la formación, gestión y desarrollo de empresas tecnológicas de telecomunicaciones.

Es socio fundador de las empresas Azurian y Celcompra.

Director de las empresas Scotiabank Chile, Transbank, Trabajando.com, entre otras.

Presidente de ANS, Insurtech.



ROSARIO MACERA

Ingeniera Comercial de la Universidad de Chile y Ph.D. in Economics por University of Berkeley at California.

Experta en people analytics: incentivos, machine learning y text mining.

Ha sido profesora en diferentes universidades como University of Warwick, Yale University, Universidad Católica y actualmente es profesora investigadora en Ingeniería Comercial de la Universidad de los Andes.



PEDRO PABLO MIR

Ingeniero Civil Industrial y MBA de MIT.

Cuenta con una vasta experiencia en evaluación, negociación y adquisición de proyectos mineros, y análisis de la estrategia corporativa en grandes empresas.

Actualmente es Gerente de Estrategia y Desarrollo de Negocios en iConstruye S.A., empresa que brinda plataformas de marketplace B2B.



ALFREDO STOCKDER

Economista por el ITAM de México y MBA de la Universidad de Stanford.

Actualmente lidera el área de adquisición de clientes en Udemy, el marketplace de educación en línea más grande del mundo.

Experiencia con emprendimientos, descubriendo cómo hacer crecer negocios de alto impacto e impulsados por la innovación.

Trabajó 4 años en Southern Cross Group desarrollando planes de negocio, modelos financieros y análisis estratégico para múltiples empresas latinoamericanas.



CRISTIÁN VICUÑA

Ingeniero Comercial de la Universidad de los Andes, MBA de Kellogg School of Management, (Northwestern University) y Master of International Business de Macquarie University (Australia).

Profesional vinculado al mundo estratégico de las finanzas, con más de 12 años de experiencia en el mundo financiero. Actualmente es Gerente de Planificación Estratégica Corporativa de Banco Santander y profesor de Estrategia y Creación de Negocios en Ingeniería Comercial de la Universidad de los Andes.

PROFESORES INVITADOS



TOMÁS BERCOVICH

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Católica.

ECLA Columbia Business School.

Emprendedor en serie.

Co-fundador de Cuponatic, IZYTECH y actualmente lidera Global66, una plataforma de pagos.



JORGE CAMUS

Ingeniero Comercial de la Universidad Católica.

MBA MIT.

Emprendedor en serie.

Actualmente co-fundador de fintech Destácame.cl.



DANIELA LORCA

Ingeniera Civil Industrial Universidad Diego Portales

Premio Joven Emprendedora de Mujeres Empresarias 2015.

Premio Mujeres Líderes 2018.

Emprendedora Endeavor

Conductora de programa En-Préndete en Radio Agricultura.

Co-fundadora de e-commerce más importante de artículos de bebés en Chile: Babytuto.com

INFORMACIÓN GENERAL



MODALIDAD:
HyFlex.



DURACIÓN:
72 horas de clases + trabajo autónomo



FECHA DE INICIO:
Septiembre de 2022



DÍA / HORA:
Viernes de 16:00 a 19:20 hrs.



REQUISITOS DE APROBACIÓN:

- Aprobar evaluación de consultoría aplicada a tu empresa, negocio o tópico de tu interés.
- 75% de asistencia en el diplomado.



VALORES:
Matrícula: 7 UF
Arancel: 107 UF



LUGAR:
Universidad de los Andes.
Mons. Álvaro del Portillo 12.455, Las Condes
*Clases presenciales se retomarán según recomendaciones sanitarias de las autoridades.



REQUISITOS DE POSTULACIÓN:

- Título profesional o licenciatura.
- Dos o más años de experiencia laboral.
- Curriculum Vitae.
- Fotocopia de Cédula de Identidad (por ambos lados) o Pasaporte en caso de ser extranjeros.

*La Universidad se reserva el derecho de no dictar el programa si no se llega al número mínimo de alumnos.

MÓDULOS

1 Estrategia de Negocios

- Análisis de Industrias
- Creación y captura de valor
- Ventaja Competitiva
- Incumbentes del mundo de hoy
- Casos de éxito

2 Disrupción Digital

- Tendencia en la gestión empresarial
- Modelos de negocio disruptivos
- Innovación disruptiva
- Corporate Venture Capital
- RRHH en el ambiente digital

3 Plataformas Digitales

- Introducción y surgimiento
- Ecommerce
- Marketplace B2B y B2C
- Implementando el marketplace
- Fintech
- La Última Milla

4 Transformación Digital en la organización

- Desafíos de la transformación digital
- Estrategia de transformación
- Propósito de la organización en ambiente VUCA
- La organización reinventada (TEAL)

5 Estrategia centrada en el consumidor

- El consumidor digital
- Design Thinking
- AB testing
- Metodología Agile

6 Estrategia de Marketing Digital

- Social Media Marketing
- Atracción del cliente digital
- Estrategias digitales de marketing

7 Análisis de datos estratégicos

- Nuevas Tecnologías
- Data Analytics
- Inteligencia Artificial
- People Analytics

8 Compliance and Sustainability

- Módulo de buenas prácticas.

9 Electivo

- Módulo electivo interdisciplinario de otro diplomado de la Facultad de Ingeniería Comercial.

- Aprenderás de casos de estudio de las mejores universidades: Harvard, IESE y Kellogg.

Amazon

Spotify

Netflix

Walmart

Apple

IKEA



BENEFICIOS



Desarrollarás un proyecto aplicado para impactar en tu empresa o área de interés.



Acceso a dos sesiones de coaching laboral brindadas por la Universidad.



Ser parte de la gran red AlumniUandes de por vida.



Uso de la plataforma CANVAS, herramienta digital que hace más inmediato y constante el aprendizaje.



Acceso ilimitado a la bibliografía básica y especializada de la Biblioteca de la Universidad.



Tendrás relación directa con el cuerpo docente.



Entrega de un diploma a los asistentes que cumplan los requerimientos de egreso y titulación.



Universidad de
los Andes

FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y EMPRESARIALES

CONTACTO



TERE BUSTAMANTE F.

Coordinadora de Diplomados

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

tbustamante@uandes.cl

+569 94388204