

# MDOL

Máster en Dirección  
de Operaciones  
y Logística



**Escuela Europea de Negocios**

+ 1.200 acciones formativas realizadas

En más de 16 países / +de 14.000 participantes

**[www.een.edu](http://www.een.edu)**



Bienvenidos a la Escuela Europea de Negocios. El trabajo bien hecho, la calidad académica, la responsabilidad y la ética son valores que nos conducen en nuestra tarea de educar al futuro directivo y empresario.

La Escuela Europea de Negocios está focalizada en la formación directiva, que se caracteriza por su visión funcional con relaciones internacionales que determinan sus planteamientos educativos y su modelo de crecimiento a través de alianzas estratégicas con universidades y/o Escuelas de Negocios Extranjeras, que se encuentran a la vanguardia del conocimiento y la tecnología en el área de los negocios.

La Escuela Europea de Negocios es un espacio, una comunidad del conocimiento creada para el fomento y desarrollo de la capacidad de gestión ejecutiva y empresarial de nuestro país.

Creemos en el emprendimiento, en la capacidad empresarial y en la creación de riqueza para la sociedad de la que se vive. El compromiso con el trabajo bien hecho, la perseverancia, el afán de superación, la justicia, la ética y la calidad son valores que nos conducen a formar al futuro directivo y empresario. La ética en la formación directiva cruza transversalmente todos los contenidos y programas de la Escuela Europea de Negocios y es su pilar fundamental.

Es un honor para la Escuela Europea de Negocios ofrecer el Programa "Máster en Dirección de Operaciones y Logística" de excelencia académica y alto nivel internacional.

**Doctor Jorge Monsalves C.**  
**Director Ejecutivo**  
**Escuela Europea de Negocios**

## **MISIÓN**

Entregar educación y formación de la más alta calidad internacional para aquellas personas que aspiran a la alta dirección de las organizaciones, en base a probados programas y a un claustro académico de excelencia y de nivel internacional.

Con una visión antropológica, centrada en la persona, procuramos otorgar especial atención, trabajando para mejorar sus habilidades directivas en la toma de decisiones, negociación, comunicación y trabajo en equipo, así como en el uso de las herramientas de dirección, promoviendo la innovación, el liderazgo, el espíritu emprendedor y la conducta ética. Nuestro propósito misional, relacionado con la transformación de la persona en la empresa, se expresa a través del uso de los mejores métodos de enseñanza, que permitan afrontar los cambios y las innovaciones. De este modo se busca formar una nueva persona directiva, más humana, más trascendente, y más preocupada de las personas y de su quehacer en la empresa.

## TRABAJO EN EQUIPO

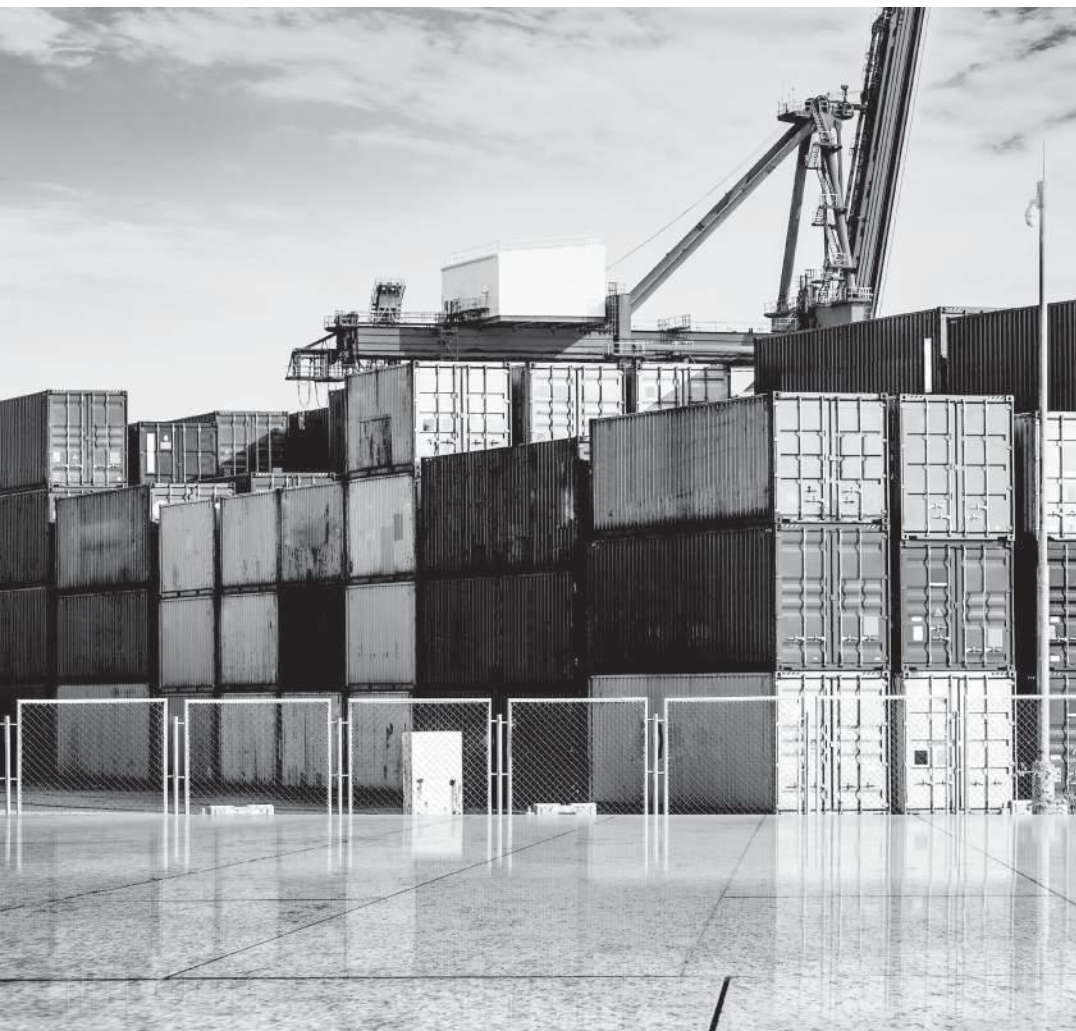
El trabajo en equipo es el pilar básico de la estructura del método pedagógico. Aprender a trabajar con los otros y desarrollar la capacidad de adaptarse y aceptar la diversidad es una habilidad elemental, exigida en los programas de nuestra Escuela de Negocios. Lo que procuramos es que aprendiendo a trabajar en equipo emerja una mejor persona, más eficaz y tolerante, más flexible y adaptable, con la mente abierta a nuevas ideas, con habilidades de persuasión, discusión, mando y resolución de problemas, multiplicando así todo el potencial de desarrollo.

## APRENDER EN EL HACER

Nos interesa que el estudiante aprenda; pero sobre todo nos interesa entregarles herramientas y facilitar el desarrollo de habilidades para que puedan adquirir la capacidad de aprender haciendo las cosas; de convertir en conocimiento la experiencia, profundizando la comprensión e integrando lo nuevo conocido y deduciendo lo que está por conocer. Todo ello, en la armonía donde conocimiento y experiencia se potencian para garantizar una vida profesional rica y duradera.

## UN MÉTODO PRÁCTICO

La Escuela Europea de Negocios utiliza un método pedagógico orientado al resultado, donde en el aula es mayor el protagonismo de quien aprende que el del profesor. La evaluación aquí cumple la función de presentar retos estimulantes a los estudiantes y los desafía a la superación.



## ¿POR QUÉ UN MÁSTER EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA?

La globalización de los mercados y su alto grado de competitividad hace de la gestión de empresas un desafío cada vez más exigente. La organización de hoy tiene que enfrentar una actividad industrial caracterizada por cadenas de aprovisionamiento y redes globales, cada vez más complejas y con una dependencia en el servicio que cada día cobra más valor e importancia para el negocio. Ante un entorno de estas características, se hace cada vez más necesario diseñar e implementar estrategias de operaciones que sean dinámicas y favorezcan la mejora continua, la innovación y la construcción de una ventaja competitiva sostenible, respondiendo así a las necesidades y expectativas de clientes altamente exigentes.

Por lo tanto, en un mundo en el que la incorporación y puesta en marcha de los avances tecnológicos es cada vez más común por los competidores, y en el que la diferenciación es difícil e imperceptible, son las operaciones las que aportan el valor y el elemento diferenciador. La Escuela Europea de Negocios en respuesta a estas nuevas demandas, entrega una profundización en la Dirección de Operaciones y Logística, a través de este programa.



## OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Facilitar el desarrollo y crecimiento de los participantes en el ámbito de las operaciones, brindándoles una visión global e integrada de gestión, así como las herramientas y competencias necesarias para hacer frente a un entorno cada vez más dinámico y competitivo. En este sentido, el programa busca dotar a los participantes de un conocimiento global e integrado de las principales técnicas, herramientas y metodologías aplicables al área de Operaciones y Gestión Logística. El Máster forma directivos capaces de combinar las habilidades técnicas y de gestión necesarias para convertir los procesos del área de operaciones en procesos competitivos.

## DIRIGIDO A

Gerentes, directores y ejecutivos que deseen consolidar y desarrollar sus cargos de altas direcciones en operaciones y logística, y profesionales que deseen promocionarse hacia cargos directivos en el área de operaciones y gestión logística.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Nuestros alumnos desarrollan habilidades con un enfoque estratégico y táctico para la dirección, que les permite

- \* Analizar actividades logísticas y de interacción con las áreas funcionales como finanzas, recursos humanos, calidad, innovación, marketing y ventas.
- \* Estar orientado al cliente mediante un análisis de la demanda, servicios postventa, gestión de expectativas, estándares de calidad y gestión de emociones.
- \* Tener un enfoque multisectorial (industria, consumo y servicios).
- \* Potenciar la asimilación de conceptos, métodos de caso, casos prácticos reales y trabajo en equipo.
- \* A través de un claustro de profesores experto se muestra la realidad empresarial en áreas como la distribución comercial y la logística.
- \* Desarrollar las competencias claves para ejercer las funciones operación y logística con la máxima eficacia, eficiencia y calidad profesional.
- \* Desarrollar las competencias estratégicas específicas de las funciones operación y logística, así como las personales e interpersonales que permitan a los participantes lograr posiciones directivas y construir valor en sus organizaciones para el logro de los objetivos.
- \* Desarrollar y potenciar las habilidades y capacidades directivas.





The background of the entire page is a black and white photograph of a port. In the foreground, there is a paved area with a grid pattern of square tiles. Behind the tiles is a chain-link fence. Behind the fence, numerous shipping containers are stacked in several rows. In the upper left corner, a large crane is visible, extending its arm towards the top of the frame. The sky is filled with clouds.

# PROGRAMA Y CALENDARIO ACADÉMICO

El programa de “Máster en Dirección de Operaciones y Logística” se dicta durante un año, con asistencia a clases teóricas y prácticas intensivas, tres días cada mes (un viernes, un sábado y un domingo), y en modalidad sincrónica con clases en directo cada quince días dos veces al mes por videoconferencia a través de la plataforma Microsoft Teams, horario que busca afectar lo menos posible el desempeño de la actividad laboral y familiar de los alumnos. Comprende tres módulos y 19 asignaturas que totalizan 468 horas lectivas de clases e incluyen tutoría del proyecto de tesis final y trabajos de evaluación.

El programa es dictado por los profesores titulares nacionales y extranjeros del claustro de la Escuela Europea de Negocios.



## 1º CUATRIMESTRE

1. Dirección Estratégica y Entorno Económico
2. Finanzas para directivos
3. Marketing para directivos
4. Gestión de equipos y Comunicación
5. Negociación y liderazgo
6. Coaching directivo

## 2º CUATRIMESTRE

7. La función de la dirección de operaciones y la estrategia de operaciones
8. Diseño y selección del proceso y de la tecnología de operaciones
9. Planificación de la capacidad y de proyecto por camino crítico
10. Diseño del sistema de trabajo
11. Logística empresarial
12. Control de existencia y sistema de inventario dependientes
13. Justo a tiempo/Kan Ban – Jit

## 3º CUATRIMESTRE

14. Teoría de las limitaciones
15. Gestión de la tecnología e innovación
16. Gestión de la calidad y metodologías operativas para la competitividad de la empresa
17. Gestión de medio ambiente, la prevención de riesgo laboral y la responsabilidad social corporativa.
18. Planificación estratégica y económica de la producción
19. Modelos de distribución comercial y mercados internacionales
20. Proyecto fin de magister

### **Nota:**

La Escuela Europea de Negocios se reserva el derecho de realizar cambios en el calendario y programa según disponibilidad de los profesores.



# **MÓDULO I: FUNDAMENTOS DE DIRECCIÓN**

## **DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y ENTORNO ECONÓMICO**

Visión, misión y filosofía de la organización. Análisis interno dinámico y virtual de la organización. Análisis dinámico y virtual del entorno: Macro y micro entorno. Análisis competitivo. Cadena de valor de la empresa. Estrategia Corporativa y niveles de estrategia. Modelo de Valores. Planificación estratégica. Proceso de definición de objetivos de la empresa. Análisis de alternativas estratégicas, selección y evaluación estratégica. Estrategias funcionales.

El entorno económico y la estrategia de la empresa. El funcionamiento del mercado. Magnitudes macroeconómicas. Indicadores de la economía. La oferta, la demanda y el funcionamiento general de la economía. Mercados financieros y de capitales. El desempleo, la inflación, el déficit y la competitividad.

## **FINANZAS PARA DIRECTIVOS**

Elementos y masas patrimoniales. Clasificación de las cuentas. Activo circulante y fijo. Pasivo circulante. Análisis patrimonial. La contabilidad como fuente de información. Cuentas de pérdidas y ganancias. Financiación Comercial. Función financiera en la empresa. Fuentes financieras. Planificación financiera de corto y largo plazo. Factoring. Estructura financiera de la empresa. Autofinanciación. Conceptos de capital inmovilizado e inversión. Control Presupuestario. Fundamentos del control de gestión. Requisitos para un control eficaz. El presupuesto de operaciones. Presupuesto flexible. Control de las actividades operativas. Aplicación del análisis de desviaciones.

## **MARKETING PARA DIRECTIVOS**

La función de marketing en la empresa. Objetivos del marketing. Análisis del macro y micro entorno del marketing. Orientación al cliente. Posicionamiento y diferenciación. El mix comercial. Estrategia de productos y marcas. Estrategia de precios y evaluación de costos. El precio como estrategia de posicionamiento. Estrategia de distribución. La distribución y la logística. El diseño y evaluación de los canales de distribución. Estrategias de comunicación comercial y promoción.



An aerial, high-angle photograph of a large industrial yard, likely a shipping or logistics hub. In the center, a white semi-truck with a long, silver corrugated metal trailer is parked on a paved surface. The truck is angled slightly towards the left. Surrounding the truck are numerous other similar silver corrugated metal containers, some stacked in rows and others scattered. The perspective is from directly above, looking down at the scene. A dark blue rectangular overlay is positioned in the upper right quadrant of the image, containing white text.

## **MÓDULO II:** DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS



## GESTIÓN DE EQUIPOS Y COMUNICACIÓN

La gestión de personal y consecuentemente, de equipos de trabajo, forma parte de las responsabilidades diarias de un directivo. Por tanto, es importante comprender los beneficios y los problemas que esta actividad conlleva. El objetivo del taller es mejorar las habilidades de trabajo en equipo a través del análisis y del desarrollo práctico de equipos más efectivos.

Conceptos de comunicación impersonal y grupal. Desarrollo de habilidades personales de comunicación. Técnicas de comunicación persuasiva. Técnicas de presentación a grupos. Aspectos verbales y gestuales. Comunicación frente a los medios.

## NEGOCIACIÓN Y LIDERAZGO

Elementos de un proceso de negociación. Estrategias de negociación. Técnicas de sondeo e identificación de necesidades. Conductas verbales. Desarrollo del comportamiento directivo. Capacidad directiva, visionaria y de globalización de la empresa. Actitudes frente al riesgo e incertidumbre. Flexibilidad y tolerancia. Administración de contingencias. Gestión de lo intangible. Orientación a la acción y al cambio. Confianza, compromiso y liderazgo.

## COACHING DIRECTIVO

Entendiendo el Coaching como una herramienta que construye conciencia, que faculta el poder de decisión y lidera el cambio, este curso revisa los fundamentos, principios y valores del Coaching como una práctica de gestión de personas clave para el éxito de cualquier líder

Se analiza la metodología y principales fases de un proceso de Coaching, así como las competencias y valores necesarios por parte del líder-coach como agente facilitador

Se revisan diversos modelos y técnicas de intervención a través de un proceso de aprendizaje eminentemente práctico y experiencial.



## **MÓDULO III:** DIRECCIÓN DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA

## **LA FUNCIÓN DE LA DIRECCIÓN DE OPERACIONES Y LA ESTRATEGIA DE OPERACIONES**

La función de Operaciones en las organizaciones. Operaciones como sistemas de transformación. Las decisiones operacionales en la empresa. Productores de bienes y servicios. Funciones críticas de apoyo: Administración de materiales; Gestión de compras; Gestión de tecnología e información; Gestión de calidad; Sistema comercial, de inversión y financiero, de recursos humanos y de información.

La estrategia de operaciones: estrategia corporativa y empresarial; análisis interno/externo; la misión de operaciones; objetivos y política de operaciones; tipos de estrategias de operaciones. Operaciones y competitividad. Medición del desempeño de las operaciones: indicadores. Aspectos emergentes de operaciones: conexión calidad-productividad-flexibilidad. Operaciones internacionales y enfocadas. Etapas de la efectividad de operaciones. La reingeniería de procesos.

## **DISEÑO Y SELECCIÓN DEL PROCESO Y DE LA TECNOLOGÍA DE OPERACIONES**

Diseños alternativos de procesos: talleres de flujo/trabajo/proyecto; talleres celular/flexible. Diseño de producto: estrategias para el desarrollo de nuevos productos; relación entre el diseño del producto y del proceso. Matriz estratégica producto/proceso/servicio. Diseño de operaciones de servicio. Distribución de instalaciones. Estrategia de procesos en la industria. Estrategia de procesos en empresas de servicio. La selección del proceso y sus repercusiones. Diseño de procesos en empresas de servicio, teoría de colas. Características de la teoría de colas. Formulación de problemas de teoría de colas. Modelo simplex.

## **PLANIFICACIÓN DE LA CAPACIDAD Y DE PROYECTO POR CAMINO CRÍTICO**

Decisiones sobre instalaciones. Planificación agregada: definición y medición de la capacidad. Planificación desagregada: cálculo y factores de capacidad; balance y cuellos de botella. Programación de operaciones. Técnicas de planeación agregada. Jerarquía de planes de operaciones: largo, mediano y corto plazo. La decisión de capacidad a largo plazo. Las decisiones de localización. La distribución en planta. Planificación de Proyectos por camino crítico.

Planificación y programación de proyectos. Objetivos y compensaciones. Redes Pert. El método de la ruta crítica. El método de diagrama de precedencia. Administración de Proyectos.

## DISEÑO DEL SISTEMA DE TRABAJO

Diseño de puestos funcionales y físicos de trabajo: especialización v/s flexibilización. Técnicas de análisis de procesos y del trabajo. Principios de economía del trabajo y de ergonomía. Mediciones del trabajo, estándar de tiempo y producción. Mano de obra: aspectos humanos y monetarios, sistemas de compensación y motivación, sistemas de supervisión y liderazgo, sistemas de participación.

## LOGÍSTICA EMPRESARIAL

La logística integrada. Planeamiento estratégico. Planificación de la demanda y de la producción. Compras y aprovisionamiento. La productividad en la manipulación. La distribución física en el sistema distributivo. Servicio al cliente. Previsión de necesidades logísticas. Redes logísticas. Evolución previsible. La logística industrial. Estrategia de aprovisionamiento para la empresa: número de proveedores; plazo de suministro; costos de suministros. El sistema logístico de información. Gestión y ubicación de almacenes dentro de la red logística. Transporte y distribución de mercancías. Costos logísticos, control de gestión e indicadores de negocio.

## CONTROL DE EXISTENCIAS Y SISTEMAS DE INVENTARIO DEPENDIENTES

Políticas y sistemas. Propósitos, tipos y costos de inventarios. Almacenamiento e inventarios: demanda independiente y dependiente. Ubicación y distribución de inventarios. Desempeño y control de existencias: modelo lote económico; sistema Q y P; revisión continua y periódica; sistemas ABC. Planificación de requerimiento de materiales MRP I. Planificación de necesidades de distribución DRP y planificación de necesidades de materiales. Planificación de capacidad e integral MRP II y III. MRP en servicios puros y mixtos. MRP en sistemas de ventas y distribución.

## JUSTO A TIEMPO / KA BAN - JIT

Elementos de JIT: productividad y calidad, eliminación de desperdicios. El factor humano. Implementación del JIT: fábricas enfocadas, Jidoka/ calidad en la fuente, carga uniforme de planta, tiempos de preparación mínimos, redes subcontratistas. Círculos de calidad. Aspectos técnicos: programación de la producción, JIT y costos, KANBAN. Integración de JIT y MRP.

## TEORÍA DE LAS LIMITACIONES

Tecnología de producción optimizada OPT. Teoría de las limitaciones TOC. La crítica a la contabilidad de costes. Los efectos del exceso de inventarios en las operaciones. La gestión de las limitaciones: el proceso de mejora continua. TOC y reducción de costos. TOC versus ABC. Introducción de los procesos de razonamiento. TOC aplicada a la gestión del subsistema de operaciones: OPT. La solución DBR. La programación del cuello de botella.

## GESTIÓN DE LA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Innovación tecnológica en la producción. Teoría de las cuatro C. Operaciones riesgo cero. El mantenimiento y la ingeniería estratégica. Dimensiones de la tecnología: alta/ media/baja. Factores de recurso/ubicación/conocimiento. Matriz mercado tecnología. Tecnología de producto. Ciclo de vida. Tecnología de proceso. Las máquinas de control numérico. Robot. CAD/ CAE/CAM. Los sistemas de fabricación flexibles FMS. Puesta en práctica de las innovaciones tecnológicas en la producción. Elección de la tecnología. CIM y las tecnologías de la información. Comparación sistema tradicional y CIM. Implementación de nuevas tecnologías, consideraciones estratégicas. Renovación a través de la innovación.



## **GESTIÓN DE LA CALIDAD TOTAL Y METODOLOGÍAS OPERATIVAS PARA LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA**

La gestión de la Calidad Total. El concepto de calidad total TQM. Elementos asociados a la gestión de la calidad total. La empresa y la calidad total. La calidad y su relación con las diferentes áreas de la empresa. Herramientas para la mejora continua. Pareto. Diagrama Ishikawa o causa-efecto. Histograma. El gráfico de control. El aseguramiento de la calidad ISO 9001. La calidad según Juran, Deming, Crosby. Reingeniería de procesos, productos y servicios. Importancia y modelos de gestión del servicio postventa, calidad Seis-Sigma e indicadores clave. Los fundamentos del Lean Production o de Toyota. La importancia de la palabra revolución. La analogía de la Calidad Total. El papel fundamental del empresario. Los tres significados fundamentales. Cómo observar los desperdicios. Los tres documentos utilizados. El value Stream Map. La técnica de competitividad aplicadas por las 5S, el Total Productive Maintenance (TPM), el Quality Function Deployment (QFD), sistemas Kan Ban, sistema SMED, modelo 6 SIGMA.

## **GESTIÓN DE MEDIO AMBIENTE, LA PREVENCIÓN DE RIESGO LABORAL Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA**

Análisis de la industria y su impacto medioambiental. Política y objetivos. Definición de responsabilidades. El medio ambiente como factor de la producción. Elementos de protección medioambiental. El iceberg de los costes medioambientales. Medios involucrados en la estrategia medioambiental. ISO 14000 y su implementación. La prevención de riesgos laborales. Responsabilidades y obligaciones. UNE – 88901 – Ex y su implementación. La Responsabilidad Social Corporativa – ISO 26000 – SG21 Escenario actual de las Organizaciones. Hacia dónde va el mundo. Indicadores Sociales, Ambientales y Económicos. La RSC y el Desarrollo Sostenible. Hacia la Norma Internacional ISO 26000. Las sinergias con las normas internacionales ISO 9001, ISO 14001, y OHSAS 18001. El Reporting como herramienta de la RSC.

## **PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y ECONÓMICA DE LA PRODUCCIÓN**

Control de presupuestos de producción; materiales; gastos generales de fabricación y mano de obra directa. Cuadro de mando del área de operaciones y producción. Diferencias entre planificación estratégica, presupuestaria y operativa. Centros de responsabilidad en operaciones. Sistemas de control de gestión operativa. Sistemas de costos de producción (ABC, STD, entre otros). Planificación estratégica de la producción. Planificación de instalaciones.

## **MODELOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y MERCADOS INTERNACIONALES (E-LOGISTIC)**

Importancia del trade marketing. Tipología de empresas distribuidoras y productos de gran consumo. Canales de distribución. Distribución industrial. Distribución de productos de gran consumo. Servicios. Trade marketing. Casuística de mercados internacionales emergentes y logística internacional (transporte intermodal y transitarios). Mercados internacionales. Negociación internacional. Incoterms, términos de comercio internacional. Formas de pago y cobro. Protección jurídica de la mercancía. Aduana y transporte. Crédito documentario. Transporte intermodal. Transitarios. Marketplaces, desarrollo de las comunidades de comercio virtuales B2B para la logística: E-commerce, E-procurement, E- fulfillment, B2B: business to business, B2C: business to consumer, Logística de la última milla, y Marketplaces.

# ADMISIÓN

Padre Mariano 210 oficina  
702, Providencia, Santiago,  
Chile.

Teléfono: +56 2 32527538

[www.eenchile.cl](http://www.eenchile.cl)

[admisiones.chile@een.edu](mailto:admisiones.chile@een.edu)

## REQUISITOS DE INGRESO

Los postulantes deben presentar los siguientes documentos:

- \* Solicitud de admisión completa.
- \* Fotocopia legalizada y apostillado del título profesional.
- \* Carta de recomendación.
- \* Currículum actualizado.
- \* 1 Fotografía digital en fondo blanco tamaño pasaporte.
- \* Entrevista personal con un Director.
- \* Fotocopia de cédula de identidad o DNI.

## CERTIFICACIÓN

Los alumnos(as) obtendrán el grado del Máster en Dirección de Operaciones y Logística otorgado por la Escuela Europea de Negocios, y un Diploma en Alta Dirección.



# CUERPO DOCENTE

Los profesores del programa son académicos de excelencia y de reconocida trayectoria, pertenecientes a la Escuela Europea de Negocios. En algunos tópicos especiales se cuenta con empresarios y ejecutivos invitados nacionales o extranjeros.

## **Patricio Aguilar**

Ingeniero Comercial, MBA Executive Master en Dirección General de Empresas Escuela de Negocios IEDE España, Magíster en Investigación y Educación Universitaria, Certified leadership coach Georgetown University. Administrador de Tribunales Poder Judicial. Profesor área de Recursos Humanos.

## **Raúl Alea**

PhD en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales Universidad de Lleida España. MBA University of Chicago, USA. Ingeniero Comercial Universidad Católica de Chile. Amplia experiencia en Marketing Estratégico y Calidad de Servicio. Ex directivo en empresas internacionales en temas de Gestión y Marketing y de dirección en Instituciones nacionales de prestigio. Profesor Areas de Estrategia y Marketing

## **Iván Álvarez**

Doctor(c) en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales, Universidad de Lleida, España. Magíster en Ciencias de la Ingeniería, mención Industrial, Universidad de Chile. Ingeniero Civil Eléctrico. Postítulo en Evaluación de Proyectos. Jefe de Proyectos, Key Account Manager en multinacional de ingeniería eléctrica. Profesor área Finanzas y Control.

## **Rodemedil Ávila**

Doctor(c) en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales, Universidad de Lleida. MBA Esade, Ingeniero Comercial. Ex vicerrector Académico de la Escuela de Negocios IEDE. Profesor área de Finanzas y control.

## **Jose Manuel Alonso**

Español, MBA ESADE España, Ingeniero Agrónomo Universitat Politècnica de Catalunya, Diplomado en Ciencias Empresariales. Ex Director Gerente Ibertasa. Director UPD Universitat de Lleida. Investigador y Consultor de empresas en temas de emprendimiento y creación de empresas. Profesor área de Operaciones.

## **Alfredo Barriga**

MBA IESE Business School, Universidad de Navarra España. Máster en Dirección de Empresas, Universidad de Lleida, España. BA Business Administration, Universidad Complutense de Madrid. Fundador de Knowledge, empresa consultora de Planificación estratégica de tecnología de la información, e-marketing estratégico y generación de innovación. Ex Secretario Ejecutivo de Desarrollo Digital, Ministerio de Economía. Consultor y Profesor del Área de Tecnologías de Información.

## **Jorge Brieba**

Magíster en Pedagogía y Gestión Universitaria. Ingeniero Comercial Universidad de Chile, Contador Auditor. Diplomado en Tributación. Postítulo en Executive Programme en London Business School. Ex Gerente de Finanzas Empresa Constructora. Ex Subgerente Contralor de la Divisiones Chuquicamata, Andina y Tocopilla de Codelco Chile. Ex Gerente de consultoría de Bakovic y Balic. Profesor área Finanzas y Control.

## **Sergio Bidart**

Doctor(c) en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales Universidad de Lleida. Máster en Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Lleida. MBA, IEDE Escuela de Negocios. Ingeniero Civil Industrial, Universidad Federico Santa María. Ingeniero Politécnico Naval, Academia Politécnica Naval, Armada de Chile. Profesor Área de Operaciones y logística.

## **Armando Camino**

Peruano. Doctor © en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales. MBA, Universidades de Lleida, España; MBA IEDE, Escuela de Negocios, España. Socio consultor SCM Ltda. Ingeniero civil industrial. Consultor y profesor del Área de Operaciones.

## **Felipe Caselli**

Doctor(c) en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales, Universidad de Lleida. Magíster en Ingeniería de Negocio, Universidad Adolfo Ibáñez. Ingeniero Civil Industrial, Universidad Adolfo Ibáñez. Vasta experiencia profesional y docente en Investigación de Operaciones, Informática para ingenieros y Evaluación de Proyectos. Profesor área Operaciones y Logística.

## **Ángel Hagggar**

Doctor(c) en Gestión avanzada de negocios internacionales de la Universidad de Lleida DEA, MBA, Graduate School of Business, Columbia University NY. Ingeniero Comercial. Ex gerente de Estudios en bancos nacionales. Académico en universidades tradicionales. Consultor de Empresas. Profesor área Finanzas y Control.

## **Max Hardy Vargas**

Magíster en Gestión de Organizaciones con mención en Marketing, Universidad de Valparaíso. Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Ex Gerente de Marketing y Gerente Comercial de Empresas en Chile y el extranjero, directivo en la Administración Pública. Consultor de empresas. Profesor área de Marketing y comercial

## **Jorge Jarpa**

Máster of Project Management, Keller Graduate School of Management, USA y Associate in Applied Science Management, College of DuPage, USA. Máster en Dirección y Organización de Empresas (MBA), U de Lleida; Diplomado en Estudios Avanzados (DEA), U de Lleida. Experto en consultoría y asesoría en estrategia comercial y comunicacional, diagnóstico corporativo y estrategias de clientes. Docente de Pre y Postgrado en Asignaturas Investigación de Mercado, Gestión Comercial y Taller Juego de Negocios. Profesor área de Marketing y comercial y juego de negocio.

## **Francisco Juárez Rubio**

Ph.D. in Agricultural Economics. Profesor del Departamento de Administración de Empresas y Gestión Económica de los Recursos Naturales (AEGERN) de la Universitat de Lleida. Experto en Dirección de Proyectos. Consultor de empresas. Profesor área de Operaciones.



### **François Le Calvez**

Francés. Máster en Educación, Universidad de Sherbrooke. Licenciado en Ciencias de la Educación, Universidad de Aix en Provence. Se ha especializado en Capacitación en Recursos Humanos, Liderazgo, Trabajo en Equipo, técnicas de Coaching, Negociación y Motivación. Profesor de área Recursos Humanos.

### **Federico Margarit**

MBA, Ingeniero Civil. Gerente administrador fábrica CMPC. Académico en diversas universidades. Profesor área Operaciones y Logística.

### **Gustavo Méndez**

MBA IESE, Universidad de Navarra. Ingeniero Comercial. Ex ejecutivo de empresas Lever, Nestlé, Gillette-Braun, Director de Agencia de Publicidad Kinesis. Profesor área Marketing y Comunicaciones, Universidad Gabriela Mistral.

### **Daniel Milovich**

Español. MBA, Universidad de Alcalá de Henares. Ingeniero Industrial, Universidad Complutense. Director Ejecutivo de TGI Ibérica. Consultor de empresas. Profesor área de Operaciones y Tecnología.

### **Jorge Monsalves C.**

Doctor en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales, Universidad de Lleida. MBA IESE, Universidad de Navarra. Máster en Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Lleida. Cientista Político y Administrador Público, Universidad de Chile. Director Ejecutivo Escuela de Negocios IDDE. Consultor de empresas en dirección estratégica. Profesor de área Dirección General.

### **Tercila Moreno**

Doctora, Universidad de Lleida. MBA, Universidad Adolfo Ibáñez. Ingeniero Comercial, Profesora de Evaluación de Proyectos y Consultora de empresas. Profesora área Finanzas y Control.

### **Fernando Moya**

MBA, IEDE Escuela de Negocios. Abogado. Asesor de proyectos de Privatización del estado. Consultor de empresas corporativas en derecho social y laboral. Profesor área Dirección General.

### **Mariano Muñoz**

Doctor en Filosofía, Universidad de París. Consultor de empresas en materia de comunicación. Máster en Ciencias de la Comunicación, Universidad de Chile. Psicólogo. Experto en coaching para el cambio comunicacional. Autor de varios libros sobre comunicación. Profesor área Recursos Humanos.

### **Julio Rodiño**

Español. MBA, Georgetown University. Ex Director Internacional de Recursos Humanos, IBM. Consultor de empresas. Profesor área de Recursos Humanos.

### **Ramón Serrano**

Español, Licenciado en Ciencias Químicas, Universidad Autónoma de Madrid. Máster en Economía y Dirección de Empresas Internacionales. Universidad Europea de Madrid. Master en Administración y Dirección de empresas (MBA). MUST (Mediterranean University Of Science and Technology). Ex Directivo de logística en empresas como GEODIS, NECK & NECK. Actual Director de Métodos y Compras de Transporte en España y miembro del Comité de Dirección de la compañía Multinacional GEFCO. Operador Logístico Integral del Grupo RZD (Russian Railways) y PSA (Peugeot-Citroën). Profesor área Logística empresarial

### **Nelson Stevenson**

Doctor(c) Gestión Avanzada en Negocios Internacionales, Universidad de Lleida. Máster en Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Lleida. MBA IEDE, Escuela de Negocios Española. Ingeniero Comercial, Universidad de Tarapacá. Profesor de Dirección General.

### **Gonzalo Trillo**

Doctor(c) en Economía y Procesos de Integración, Universitat de Lleida. Magíster en Administración de Empresas, Universidad de Santiago. Ingeniero Comercial, Universidad Católica del Norte. Profesor área de Marketing.

### **Alfonso Yáñez**

Doctor en Administración de Empresas, estudios de doctorado y MBA por la Universidad de Lleida, España. Máster en Dirección Comercial por ESEM Business School - Madrid. Ingeniero Comercial, Ex ejecutivo de empresas: VTR, Mall Plaza, Gasco, entre otras, consultor y director de empresas. Profesor del área marketing y RSE.

### **Sergio Bidart**

Doctor en Sistemas de Ingeniería Civil de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de la Universidad Politécnica de Madrid. MBA de la Universidad de Lleida, Master en Dirección y Organización de Empresas - Negocios Internacionales, de la Universidad de Lleida. Ingeniero Civil de la Universidad Federico Santa María, Chile. Director Socio Fundador de Empresas. Profesor Área de Operaciones y Logística.

---

**De esta lista de docentes serán considerados los académicos que dictarán las asignaturas. A esta nómina se agregarán académicos visitantes tanto nacionales como extranjeros.**

### **Fidel Molina**

Español Doctor en Historia (Grupos sociales) por la Universidad de Lleida España; Graduado en Mediación y Resolución de Conflictos Universidad Ramón Llull Barcelona; Posgrado en Educación Intercultural; Licenciado en Geografía e Historia Universidad de Barcelona; Catedrático, Investigador y Director de Tesis Doctorales en la Universidad de Lleida; ; Profesor de sociología del conflicto y negociación en Universidad de Lleida. Profesor Área Dirección General y Habilidades Directivas

### **Horacio Ríos**

MBA, Universidad Adolfo Ibáñez. Ingeniero Comercial. Ex Gerente general, Santiago Leasing. Consultor de Empresas. Profesor área Dirección General.

### **Jaime Rojas**

MBA de IEDE Business School España. Ingeniero Civil en Informática de la Universidad de Santiago de Chile (USACH). Se ha especializado en las áreas de Consultoría en Negocios y Tecnología, Soluciones Empresariales, Comercio Electrónico, Customer Experience, Call Centers, Estrategia Digital, Transformación Digital, Ciberseguridad, Cumplimiento de Delitos Financieros y Fraude e Identidad. Ha trabajado en empresas multinacionales como LEXISNEXIS RISK SOLUTIONS, ORACLE, CHILECOMPRA y FALABELLA en los Estados Unidos, Chile y en América Latina.



## **Escuela Europea de Negocios**

Padre Mariano 82 Of. 1303, Providencia, Santiago Chile.

Teléfono: +56 2 32527538

[www.eenchile.cl](http://www.eenchile.cl)

**[admisiones.chile@een.edu](mailto:admisiones.chile@een.edu)**

\*Este folleto puede estar sujeto a modificaciones y su contenido es referencial