

Diploma en

Dirección de Empresas de Servicios de Maquinaria Pesada

 **120** horas lectivas
(60 sesiones)

 Modalidad
Online

N1 en la
preferencia
del SECTOR
EMPRESARIAL
2024
ENCUESTA ANUAL DE SECTORES - CCL



7
Año 2025

¿Por qué estudiar este diploma?

El diploma está diseñado para potenciar el desarrollo y la competitividad, combinando enfoques estratégicos y herramientas innovadoras. A través de una formación integral, buscamos fortalecer las capacidades de los profesionales para afrontar los desafíos del mercado con una visión estratégica y orientada a la excelencia. Como institución, tenemos el compromiso de formar líderes emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, brindando conocimientos actualizados y aplicables que contribuyan al crecimiento sostenible de los negocios y al desarrollo del conocimiento.

Beneficios



- Certificado a nombre de la Universidad ESAN
- Reconocimiento a nivel nacional e internacional de ESAN



- Contenido actualizado y con enfoque práctico
- Clases online en tiempo real con clases grabadas.



- Plana docente con experiencia empresarial
- Importante red de contactos en el sector

Perfil del Estudiante



Gerente o supervisor de operaciones



Ingenieros



Gerente o supervisor de equipos

(*) Esta descripción es una referencia para quienes pueden beneficiarse más del diploma, pero no constituye un requisito excluyente para la participación.

¿Qué lograré con este diploma?

- 1** Analizarás el entorno y cadena de valor del sector para definir estrategias y planes de negocios competitivos en servicios de maquinaria pesada.
- 2** Optimizarás operaciones y recursos humanos, asegurando eficiencia, soporte al cliente, seguridad industrial y liderazgo en servicios de maquinaria pesada.
- 3** Aplicarás estrategias de marketing B2B y ventas para fortalecer la captación, diferenciación y gestión comercial de servicios de maquinaria pesada.
- 4** Gestionarás costos, activos y KPIs, y analizarás estados financieros para mejorar la rentabilidad en empresas de servicios de maquinaria pesada.
- 5** Desarrollarás habilidades financieras para optimizar decisiones de inversión, financiamiento y elaboración de presupuestos en servicios de maquinaria pesada.
- 6** Evaluarás proyectos de inversión en maquinaria pesada, analizando flujos de caja, riesgos, rentabilidad y sensibilidad para una gestión eficiente.
- 7** Accederás a una educación de calidad, con un enfoque práctico y actualizado, respaldado por docentes expertos y una metodología orientada a la excelencia en la gestión de negocios.

**Educación que
deja huella**

Malla Curricular

Compuesto por 6 cursos y temario tentativo



CURSO 1:

Gestión de operaciones y recursos humanos

Cadena de valor y soporte al cliente en servicios de maquinaria pesada

Gestión logística en el sector de maquinaria pesada

Planificación, organización y control de procesos en servicios de mantenimiento

Fundamentos para la gestión de recursos humanos

Seguridad industrial y salud en el trabajo

Liderazgo y trabajo en equipo

CURSO 2:

Marketing y comercialización de servicios maquinaria pesada

Contexto comercial en el sector de maquinaria pesada

Análisis de mercado B2B e identificación de clientes

Análisis de la oferta y estrategias de diferenciación

Estrategias de comercialización y ventas en el sector de maquinaria pesada

Plan y control de ventas de servicios en maquinaria pesada

Gestión de fuerza de ventas y redes comerciales

CURSO 3:

Realidad y planeación estratégica en servicios de maquinaria pesada

Análisis de la realidad del sector de servicios de maquinaria pesada

Análisis estratégico y competitivo en el sector

Definición del negocio y análisis de la cadena de valor

Diagnóstico interno y externo de empresas de servicios de maquinaria pesada

Determinación de estrategias y planeación de negocios en el sector

(*) Incluye materiales digitales

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones

**Educación que
deja huella**

Malla Curricular

Compuesto por 6 cursos y temario tentativo

Curso 4: Gerencia de costos en servicios de maquinaria pesada

Fundamentos contables para la gestión en el sector.

Inversión, intangibles, pasivos y patrimonio.

Definición y clasificación de costos en servicios de maquinaria pesada.

Gestión de costos y principales KPIs en el sector

Análisis de estados financieros de empresas

Curso 5: Gestión financiera y económica de servicios de maquinaria pesada

Principios económicos para la toma de decisiones.

Objetivos financieros y herramientas de medición de valor.

Gestión de capital de trabajo

Evaluaciones de decisiones de financiamiento

Elaboración de presupuesto maestro

Curso 6: Análisis y evaluación de proyectos de servicios de maquinaria pesada

Criterios de inversiones de reemplazo

Identificación y cuantificación de ingresos

Flujo de caja económico y evaluación de riesgo en inversión

Indicadores de rentabilidad.

Identificación de riesgos y análisis de sensibilidad.

(*) Incluye materiales digitales

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



**Educación que
deja huella**

Nuestra Plana Docente



Los profesores de ESAN son reconocidos por su exitosa trayectoria académica y empresarial dentro y fuera del país. Con ellos está asegurada la riqueza del aprendizaje y la rigurosidad de la enseñanza.

1

Elvis Palomares

Jefe de Confiabilidad de Equipos Móviles en First Majestic Silver Corp

Ha sido Jefe de Planificación y Confiabilidad en Inversiones Los Pinares, Jefe de Confiabilidad y Planificación en UM Antamina, y ocupó cargos de liderazgo en mantenimiento en empresas como Barrick Gold Corporation, Minsur, Volcan Compañía Minera y Compañía Minera Milpo. Posee más de 20 años de experiencia en gestión de activos, planeamiento y confiabilidad. De igual manera, tiene amplia experiencia en mantenimiento, gestión tecnológica y ciencia de datos en plantas de procesamiento de minerales y equipos móviles en minería superficial y subterránea. Es Ingeniero Mecánico por la Universidad Nacional del Centro del Perú y Magíster en Gestión e Ingeniería de Mantenimiento por la UNI.



2

Walter Armas

Gerente Comercial Zona Norte en COMREVIC S.A.C.

Líder comercial con más de 20 años de experiencia en la venta de maquinaria para construcción, minería y agroindustria. Ha desarrollado estrategias exitosas de posicionamiento de marcas como Doosan (Develon) en el norte del Perú, consolidando la zona como principal fuente de facturación de la empresa. Su gestión ha incluido apertura de sucursales, incremento de participación de mercado y coordinación regional con casa matriz. Ha liderado equipos de alto desempeño y ejecutado negociaciones clave con grandes clientes del sector. Ingeniero Mecánico por la Universidad Nacional de Trujillo y MBA por CENTRUM PUCP.



3

Luis Mendiola

Socio de Consultoría en Piazzon, Mendiola, Aguirre y Asociados SAC

Actualmente se desempeña como Profesor del Departamento de Contabilidad, Economía y Finanzas en ESAN. Además, es consultor independiente en temas de finanzas corporativas, valoración de empresas y fusiones y adquisiciones. Ha ocupado cargos de liderazgo como Gerente de Servicios Financieros e Innovación en Strategos Consulting Services, Director en Tec Capital, y CFO y cofundador en Zhapper. Posee amplia experiencia asesorando en estrategias financieras, analítica avanzada y educación financiera innovadora. Es Economista por la UNMSM, Máster en Administración de Empresas por la Universidad ESAN, y Doctor en Gestión Estratégica por el Consorcio de Universidades (PUCP, UP, ULima y UPCH)



4

Carlos Aguirre

Director independiente de empresas familiares

Actualmente se desempeña como Profesor del Área de Finanzas, Contabilidad y Economía en ESAN Graduate School of Business y Asesor de diversas organizaciones. Cuenta con amplia experiencia en áreas financieras de empresas industriales y de servicios, asesorías en reestructuración empresarial, evaluación de proyectos, valorización de empresas, compra-venta de compañías e implementación de sistemas de planeamiento y control de gestión. Es Bachiller en Economía por la UNMSM y la UNAC, Magíster en Finanzas por la Universidad ESAN y Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid.



5

Jorge Rosado

Gerente General y Cofundador de Advance Factoring S.A.C.

Especialista en financiamiento empresarial con más de 20 años de trayectoria en leasing, factoring y servicios financieros. Ha liderado equipos comerciales en empresas como W Factoring, Coval y Leasing Total, con enfoque en el desarrollo de estrategias para captación de clientes y gestión de planes comerciales. También ha ocupado posiciones gerenciales en el sector educativo. Experto en análisis de mercado, evaluación de proyectos y planificación estratégica. Destaca por su liderazgo en equipos multidisciplinarios y visión orientada al crecimiento sostenible. Economista por la Universidad de Lima y MBA con especialización en Marketing por ESAN.



(*) La plana docente es referencial. En caso de que alguno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento, será reemplazado por otro profesional de igual nivel y trayectoria académica.

Educación que
deja huella

Certificado por ESAN

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos solicitados recibirán:

“Diploma en Dirección de Empresas de Servicios de Maquinaria Pesada”



El documento es virtual y expedido por la Universidad ESAN.

Nota: La denominación Diploma de nuestros productos responde a la promulgación de la nueva Ley Universitaria 30220. En ningún caso se deberá entender que este programa académico corresponde a la categoría de Diplomados de Posgrado establecida en el artículo 43.1 de la precitada Ley 30220.

Frecuencia y Horario



Quincenal Fin de semana



Martes 19:00 - 22:00
Jueves 19:00 - 22:00

(* Las fechas programadas pueden ser sujetas de cambio con la anticipación necesaria.

Reconocimientos y Acreditaciones de ESAN



Educación que
deja huella

Admisión

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción debidamente llenado.
- Copia simple del DNI ambas caras.

(* El diploma se abrirá con mínimo 23 matriculados.

(* Si por algún motivo de fuerza mayor ocurra alguna contingencia con la programación de clases, esto se reprogramará en otra fecha y horario previa coordinación con los alumnos y docente.

- Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.

(* Los postulantes que soliciten factura a nombre de empresa se le enviará el formato de aceptación de facturación para su envío respectivo

(* Los alumnos que soliciten pago fraccionado tendrán que firmar virtualmente sus letras de pago.

Información Financiera

Consulte por el financiamiento directo con el asesor comercial.

Tarifa Regular

Matrícula	8 Cuotas
S/400	S/825

(* El financiamiento de las cuotas es sin intereses.

(* Consultar por descuentos especiales.

Métodos de Pago

Depósito Bancario

Banco	Número de Cuenta en Soles	CCI
Banco de Crédito BCP	193-1764415-0-72	002-193-001764415072-16
Banco BBVA	0011-0686-0100011574	011-686-000100011574-39
Banco INTERBANK	200-3001232752	0032-000-03001232752-31

(* Razón Social: Universidad ESAN | RUC: 20136507720

(* Luego de realizar el pago, contactar con el asesor comercial para enviarle la boleta de depósito.

App BCP

1. Ir a "PAGO DE SERVICIOS"
2. Escribir "Universidad ESAN"
3. Seleccionar opción "POSGRADO VARIOS SOLES"
4. Ingresar monto de a pagar y su DNI como referencia

Pago en el Sitio Web: <https://ide.esan.edu.pe/>

Tarjeta de crédito o débito



Yape



Educación que
deja huella

Dirección de Empresas de Servicios de
Maquinaria Pesada

Informes

**Kiro
Jaimes**

 943 866 177

 kjaimes@esan.edu.pe

[Click para ir a la web](#)

