

Diploma en

Gestión de Negocios de Metalmecánica

 **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



Jefes o Gerentes



Ingeniero o Profesional Técnico



Emprendedores

(*) 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** Formularás estrategias empresariales a partir del análisis competitivo y de la cadena de valor en la industria metalmecánica.
- 2** Diseñarás planes de marketing y ventas B2B aplicando técnicas digitales y comerciales adaptadas al rubro metalmecánico.
- 3** Implementarás una gestión efectiva de talento humano con enfoque organizacional, seguridad laboral y liderazgo técnico.
- 4** Controlarás los costos y analizarás la rentabilidad financiera de empresas metalmecánicas con indicadores clave del sector.
- 5** Optimizarás decisiones financieras a través de presupuestos, flujos de caja y análisis del riesgo en contextos industriales.
- 6** Potenciarás la productividad mediante automatización, análisis de datos e innovación tecnológica aplicada a procesos metalmecánicos.
- 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: Realidad y planificación estratégica en el sector de metalmecánica

Realidad en la industria metalmecánica

Análisis estratégico y competitivo en el sector

Definición de la empresa y su cadena de valor

Diagnóstico interno y externo de empresas de maquinaria pesada

Determinación de estrategias y planificación empresarial

Curso 2: Marketing y gestión comercial para empresas metalmecánicas

Principios de la gestión comercial en la industria metalmecánica

Análisis de mercado B2B e identificación de clientes

Estudio de la oferta y estrategias de diferenciación

Estrategias de comercialización y ventas

Principios de marketing digital para empresas metalmecánicas

Curso 3: Gestión de RR.HH en la industria metalmecánica

Liderazgo y trabajo en equipo

La configuración organizacional, funciones, procesos y alineamiento institucional

Reclutamiento, selección, motivación y retención laboral de mando obreros y mandos medios

Seguridad industrial y salud en el trabajo

Estudio de casos del manejo organizacional en empresas de metalmecánica

(*) 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: Administración contable y de costos

Principios contables para el sector metalmecánico

Inversión, intangible, pasivos y patrimonio

Conceptualización y clasificación de costos en la industria metalmecánica

Gestión de costos y principales KPIs en negocios de metalmecánica

Análisis de estados financieros de empresas de metalmecánica

Curso 5: Gestión económica-financiera

Fundamentos económicos para la toma de decisiones en el sector de metalmecánica

Objetivos financieros y herramientas de medición de valor

Elaboración de presupuesto maestro

Flujo de caja económico

Evaluación del riesgo en inversión

Curso 6: Gestión tecnológica y transformación digital

Innovación tecnológica en la industria metalmecánica

Aplicación e impacto de las herramientas tecnológicas en la industria metalmecánica

Sistemas de Información y análisis de datos

Automatización y digitalización de procesos

Innovación abierta

(*) 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

Juan Guardia

Gerente Comercial de Aceros Otero Peru S.A.C.

Ex Gerente de Ventas Metalmecánico en Air Products, con más de 30 años de experiencia en el sector. Ha liderado estrategias comerciales en empresas clave como Soldexa, donde fue Subgerente Comercial; ESAB Chile, como Director Comercial; Indura Perú y Welding Center, donde se desempeñó como Gerente General. Su trayectoria abarca gestión comercial, desarrollo de soluciones técnicas, liderazgo de equipos de alto rendimiento y conocimiento especializado del mercado industrial y minero de la región. Ingeniero Mecánico por la PUCP, Ingeniero en Soldaduras por la PUCP y CESOL (España), Magíster en Marketing por ESAN y Máster en Business Intelligence por ESIC (España).



2

Carlos Contreras

Gerente de Servicios Perú en BUHLER GROUP

Cuenta con 19 años de experiencia liderando áreas de mantenimiento, ingeniería, montaje industrial y gestión comercial en los sectores minería, alimentos, energía e industria. Ha ocupado cargos en empresas como Volcan Compañía Minera, COMECO, Baechler Ingenieros, INPROMAYO y VYP ICE SAC. Tiene experiencia en implementación de proyectos de inversión, planeamiento de costos, gestión de mantenimiento y negociación con proveedores. Es Ingeniero Mecánico por la UNMSM y Magíster en Administración con mención en Marketing por ESAN, con especializaciones en proyectos mineros y mantenimiento industrial por GERENS y TECSUP.



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.



(*) 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 Gestión de Negocios de Metalmecánica”



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 2 veces por 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.

(*) El pago realizado por concepto de matrícula no es reembolsable en caso de retiro.

(*) Consultar por descuentos especiales.

Métodos de Pago

Depósito Bancario

Banco	Número de Cuenta en Soles	CCI
Banco de Crédito BCP	191-7292029-0-56	002-191-007292029056-55
Banco BBVA	0011-0371-01-00002688	01137100010000268828
Banco INTERBANK	2003007558471	003-200-003007558471-31
Banco BANBIF	007000818166	038-100-107000818166-43

(*) Denominación: FID. ESAN SV REC

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

Pago por Banco o Agente

1. Brinde número de cuenta
2. Mencione el DNI del pagante como referencia

App BCP

1. Ir a Operaciones
2. Realizar transferencia a TERCEROS
3. Digite número de cuenta
4. Indique el monto a depositar.
5. Colocar en referencia su número de DNI

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

Tarjeta de crédito o débito



Yape



Educación que
deja huella

Informes
**Cristina
Rosales**

 961 546 667

 crosalesq@esan.edu.pe

[Click para ir a la web](#)

