

JUAN CARLOS DURÁN MACHICADO, PhD

Urb. Huacollo Calle 7. No. 106, Achumani, Teléfono: 271 3617

Cel: 76703007, juancarlosduran@upb.edu

Fecha de Nacimiento : 19 de Abril de 1964

Nacionalidad : Boliviana

Estado Civil : Casado

EDUCACIÓN

Doctor por el Departamento de Organización de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia (UPV). Tema de Tesis Doctoral: Impacto de la Inteligencia Competitiva en la Innovación y el Desempeño Empresarial en las Industrias de Telecomunicaciones y Biotecnología de España. (2015)

Candidato Doctoral en el Programa de Doctorado en Economía y Administración de la Universidad Privada Boliviana UPB.

Master en Defensa y Seguridad Hemisférica. Universidad del Salvador e Interamerican Defense College, Washington DC, USA. (2006).

Advanced Course in HemidfericDefense and Security. OEA, CID, Washington DC, USA. (2006).

Master of Arts in Organizational Communication. Graduate College. The University of Oklahoma, U.S.A. (1994). Áreas de estudio e investigación: Marketing Global, Negocios Internacionales, Comunicación Organizacional - Desarrollo Organizacional, Gerencia de Calidad Total y Reingeniería de Empresas, Emprendedurismo, Inteligencia de Mercado, Marketing Estratégico y Estrategias Comunicacionales de Marketing.

Licenciado en Administración de Empresas. Carrera de Administración de Empresas. Universidad Mayor de San Andrés, (1989). Pre-Especialización en Administración de Recursos Humanos.

Bachiller en Humanidades. Instituto Americano - La Paz.

OTROS ESTUDIOS

Postgrado en Administración de la Clase Inversa. Universidad Politécnica de Valencia (UPV), 2016.

Postgrado en Administración Pedagógica del Aula. UMSA, 2003.

Postgrado en Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa. Servicio de Asistencia Técnica Internacional. Taiwán ROC.

EXPERIENCIA

2007 –	Universidad Privada Boliviana (UPB) Profesor Líder de Marketing Estratégico Jefe de la Carrera de Marketing y Logística Jefe de la Carrera de Comunicación Corporativa Jefe de la Carrera de Diseño Gráfico
	Profesor Titular del Colegio de Postgrado de la UPB
2001 – 2004	PROYECTO CONALTID, FINANCIADO POR UNDCP Project Manager
2000 - 2001	AMETEX. GRUPO IBERKLEID Gerente de Marketing Latinoamérica.
1997 - 1999	ELECTROPAZ – GRUPO IBERDROLA Marketing Manager
1997 - 1997	INSTITUTO NACIONAL DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES (INPEX) Director Ejecutivo
1994 - 1996	CAMARA NACIONAL DE INDUSTRIAS Sub-Gerente de Mercadeo y Servicios

Director del Programa de Fortalecimiento al Comercio Exterior financiado por el FOMIN. Encargado del ATPA-BOL.

1989 - 1990

COOPERS & LYBRAND

Consultor de Empresas para Argentina, Paraguay y Bolivia.

Marketing y Organización

TRABAJOS DE CONSULTORÍA

- Fundación Levántate Mujer

Diseño de la nueva estructura organizacional. 2017

. Fundación Familia Solidaridad y Desarrollo

Plan de Marketing Social para la introducción del programa de Emprendedurismo dirigido a mujeres de las comunidades de 23 de Marzo y Huayllani de la zona de. Achumani. 2015

- Chalice

Investigación de mercado y diseño de estrategia de marketing para la introducción de un nuevo servicio de microcrédito. 2010.

- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)

Investigación de Mercado y Estrategia de Marketing Financiero. FIE, S.A. 2001

-TELECEL – Millicon International Company (MIC)

Consultor en Análisis de Marketing y Comunicación Estratégica. 2000.

- Miembro del Equipo de Contraparte de la Consultora Monitor de Michael Porter para el diseño de la Estrategia de Competitividad de Bolivia. 1997

- Visión Mundial Bolivia

Consultor en Desarrollo Organizacional. 1997

- INAL, Helados PANDA y Productos TAMPICO

Consultor en Investigación de Mercado y Marketing. 1996

- Banco Boliviano Americano
Consultor en Investigación de Mercado y Marketing. 1994

IDIOMAS

Español e inglés.

CONOCIMIENTOS COMPUTACIONALES

- Moodle
- Paquetes de aplicación en ambiente Windows (Word, Excel, Power Point)
- Gestión de Comunidades Virtuales mediante dispositivos fijos y móviles

CURSOS, SEMINARIOS Y CONFERENCIAS

ASISTENCIA:

- Varios Seminarios en Negociación, Análisis y Resolución de Conflictos desarrollados por el Instituto Pearson del Canadá, el Instituto de Paz de los Estados Unidos, la Organización de los Estados Americanos y la Organización de las Naciones Unidas.
- Seminario "Estrategias para Triunfar". Miguel Angel Cornejo.
- Organización del seminario "Compromisos para ser líder". Miguel Ángel Cornejo.
- Curso sobre Diseño de Estrategias de Marketing al detalle American Marketing Association. Oklahoma, USA.
- Curso sobre Marketing Estratégico. American Marketing Association. Oklahoma, USA.
- Curso sobre Estrategias de Marketing Global. American Marketing Association. Oklahoma, USA.

- Curso sobre Marketing Directo - Coopers & Lybrand.
- Seminario de Marketing de Servicios Financieros - Coopers & Lybrand.
- Entrenamiento sobre Planificación de Sistemas de Información de Marketing, Planificación de Estrategias de Mercado, su Implantación y Control a cargo del Director Comercial de Coopers & Lybrand Argentina.
- Curso sobre Fundamentos de Marketing - I.D.E.A.
- Curso sobre Métodos y Procedimientos de Auditoría Operativa y Financiera Coopers & Lybrand.
- Seminario de Prevención y Lucha contra la Farmacodependencia. Dirección Nacional de Substancias Peligrosas. Rotary Club - La Paz

DOCENCIA:

Universidad Privada Boliviana. (UPB)

- Profesor de "Investigación de Mercados," "Marketing I y II" y "Emprendedurismo" del MBA Tiempo Completo de la Universidad Privada Boliviana UPB – INCAE. 2007-
- Docente de "Desarrollo de Productos", "Marketing Estratégico", "Investigación de Mercados, "Comunicación Intercultural", "Seminario Avanzado de Marketing", "Comportamiento del Consumidor I y II", "Marketing Internacional", "Diversidad Cultural", "Mercadotecnia I y II", Marketing de Servicios I, II, III, IV. Emprendedurismo y Negocios Internacionales. Universidad Privada Boliviana. 2007-
- Desarrollo del programa de "Diplomado en Marketing Turístico", Colegio de Pos Grado, Universidad Privada Boliviana UPB. 2009-
- Docente de "Marketing de Telecomunicaciones" del Diplomado en Telecomunicaciones de la UPB. 2009 -
- Docente de "Comunicación Corporativa", "Identidad Corporativa", "Planeamiento y Estrategias de Comunicación", "e-Commerce", "eBusiness". UPB.

- Tutor de mas de 100 Proyectos de Grado (Planes de Negocios, Estrategias de Marketing y Estrategias de Comunicación), Trabajos de Tesis y Trabajos Dirigidos de la Facultad de Ciencias Empresariales y Derecho de la UPB.
- Fundador de los Clubes de Cine, Lectura, Marketing Social y Marketing con financiamientos externos a la UPB.

Otras Instituciones

- Desarrollo del programa de “Diplomado en Negociación y Resolución de Conflictos”, Escuela de Altos Estudios Nacionales. 2007.
- Docente invitado de “Negociación y Resolución de Conflictos”, en la Maestría de Seguridad, Defensa y Desarrollo de la Escuela de Altos Estudios Nacionales. Un Enfoque Comunicacional, 2007.
- Docente de “Distribución y Venta Personal”, Universidad Privada del Valle.2004
- Docente de “Marketing II” y “Administración Internacional”, Carrera de Administración de Empresas. UMSA. 2001- 2004.
- Desarrollo de la Maestría en Marketing y Gerencia Internacional, IICA, Carrera de Administración de Empresas. UMSA. 2003 – 2004.
- Docente de “Marketing Operativo” y tutor de tesis del Programa de Maestría en Marketing y Finanzas. Universidad Privada del Valle. 2001
- Docente de “Marketing III” Universidad Privada del Valle. 1998
- Docente de "Marketing I y II". Universidad Franz Tamayo. 1996
- Docente Panelista, Carrera de ADM. de Empresas. Universidad Católica Boliviana. 1995
- "Administración de Marketing" y "Producto". Instructor del Instituto Para el Desarrollo de Empresarios y Administradores, 1998-, (I.D.E.A)
- Organización del Programa “Dirección de Marketing”. INFAEX. 1998
- “Fundamentos de Marketing – Un enfoque de reingeniería” y “Producto”. Instructor INFAEX.1998
- "Investigación de Mercados". Instructor del Instituto Para el Desarrollo de Empresarios y Administradores, 1994- , (I.D.E.A)

- "Estrategias de Marketing". Instructor del Instituto Para el Desarrollo de Empresarios y Administradores, 1991- , (I.D.E.A).

TRABAJOS REALIZADOS

- Elaboración del Plan Estratégico de Marketing de ELECTROPAZ
Investigación de Mercado
Diseño e implantación de la Estrategia de Comunicación para la formación de imagen corporativa de la empresa.
Diseño del Sistemas de Atención al Cliente, Procesos y Procedimientos
Diseño de Base de Datos de Atención al Cliente
Diseño del Sistema de Información de Marketing
Obtención del Índice de Satisfacción del Cliente (ISC)
Implantación del "Cliente Fantasma" y "Cliente Espía"
Elaboración del Plan de Desmasificación de las oficinas centrales Elaboració
del Plan de Trabajo para la implantación del área de "Clientes Especiales"
Diseño del Sistema de Débito Automático "Debimatic"
Diseño del Sistema de Crédito a Precio de Contado "Credicon"
Diseño del Sistema de Atención Telefónica "Call Center"
- Reorganización y diseño de nuevo modelo de Gestión Gerencial y Diseño de Estrategia de Comunicación orientado al cliente. Visión Mundial Bolivia.
- Investigación de Mercado, Análisis de la Situación y Diseño del Sistema de Comunicación de Marketing de MIC/TELECEL.
Encargado de la Recolección de Información Primaria y Secundaria y formación de Base de Datos en función al Plan de Segmentación de Mercados de la Empresa.
- Investigación de Mercado, Análisis de la situación, investigación informal y elaboración del Plan de Marketing y Estrategia de Comunicación. INAL Ltda. Productos Panda, Tampico y Canel's.
- Encargado del cambio de orientación del INPEX de un enfoque tradicional a un enfoque de mercado.
Análisis de la situación y diseño de nuevo modelo orientado a la prestación de servicios al exportador.
Diseño y Organización del Centro de Atención al Exportador. Diseño de la Estrategia de Comunicación.

- Investigación de Mercado y elaboración de la Estrategia de Marketing para la Sucursal "Miami" del Banco Boliviano Americano.
Determinación del concepto del negocio
Diseño de nuevos productos bancarios
Diseño de la estrategia comunicacional
- Investigación de Mercado y elaboración del Plan de Marketing y Estrategia de Comunicación para el lanzamiento de nuevos productos financieros. Banco de Cochabamba. Leasing, Factoring y Fideicomiso.
- Organización del Área de Ventas y Marketing de Valores Excel - Agentes de Bolsa.
Análisis de situación, elaboración del Plan de Marketing y Estrategia de Comunicación (concepto del negocio).
- Organización del Área Comercial del Departamento VISA del Banco Boliviano Americano. BBA.
Investigación de Mercado y elaboración del Plan de Marketing y Estrategia de Comunicación.
 - i) Tarjetas VISA
 - ii) Lanzamiento Master Card
 - iii) Lanzamiento VISA Empresarial
 Diseño e Implantación del Sistema de Cobranzas
- Organización y dirección del proyecto de investigación a subprestatarios en el trabajo de auditoría para el PL-480, USAID Bolivia. Coopers & Lybrand. Comprendió un estudio de los sistemas Organizacionales, Financieros y de Comercialización de los Organismos relevados de sectores agrícolas, pecuarios, agroindustriales y artesanales con el fin de determinar su capacidad de repago.
- Participación en el proyecto de diagnóstico y estrategia de marketing de CREDIPLAN. Plan Boliviano Americano. Coopers & Lybrand.
- Participación en el proyecto de pre-factibilidad de Leasing de maquinaria y equipo pesado para agroindustria, minería y sector petrolero. Banco Boliviano Americano. Coopers & Lybrand.
- Evaluación del Plan de Trabajo del Departamento de Auditoría Interna al 31 de Septiembre de 1989. Banco de Cochabamba. Coopers & Lybrand.

- Realización de la investigación exploratoria salarial para la Iglesia de Jesucristo de los Últimos Días. Coopers & Lybrand.

El universo comprendió:

Banca

Empresas de comercio

Empresas de industria

Organizaciones no gubernamentales

- Realización del Estudio de sistemas y procedimientos de adquisiciones de bienes y servicios de PNUD/OSP, Agentes de Compras para el Gobierno de Bolivia. Coopers & Lybrand.

- Participación en el trabajo de auditoría operativa de la Corporación de Desarrollo de Tarija (CODETAR). Coopers & Lybrand. Las áreas asignadas fueron:

Gerencias de Ejecución, Desarrollo Rural y Cuencas Hidrográficas.

Secretaría General y Relaciones Públicas.

Centro de Cómputo.

Gerencia de Empresas.

- Participación en la evaluación Técnico-Administrativa del Programa de Coordinación en Supervivencia Infantil (OPG). USAID Bolivia. Coopers & Lybrand.

- Participación en el diagnóstico de evaluación de la Estrategia y Programa de Comercialización. Licorera del Sur (Guadalquivir). Coopers & Lybrand. Se analizó principalmente:

Factores incidentes

Comparación con otras bebidas

Clasificación de singanis y marcas

Formulación de Estrategia General de Marketing y Estrategia de Comunicación y Concepto del Negocio).

- Participación en el Proyecto de Marketing para la preparación del Plan Comercial y Estrategia de Comunicación 1989 - TUSEQUIS Ltda. (Productos Stege y Torito). Coopers & Lybrand.

- Organización del Departamento de Auditoría Interna del Banco de Cochabamba. Coopers & Lybrand. Realización del Plan Anual de Trabajo y elaboración de los siguientes manuales:
Manual de Funciones,
Manual de Auditoría Operativa,
Manual de Auditoría Financiera,
Manual de Auditoría PED.
- Participación en el Proyecto de Investigación de Mercado y Consultoría para la determinación de la Posición de Mercado y Factibilidad Conceptual de Nuevos Productos y Operaciones. - TUSEQUIS Ltda. (Productos Stege y Estancias Elsner). Coopers & Lybrand.
El estudio comprendió las ciudades de La Paz, Oruro, Cochabamba, Santa Cruz y su proyección a nivel nacional.
- Participación en el Proyecto de Consultoría para la determinación del Perfil de Imagen Institucional y definición del Diseño Conceptual de Nuevos Negocios y Desarrollo de Estrategia de Comunicación. Banco de Cochabamba - Coopers & Lybrand. Los servicios sujetos a investigación fueron:
Servicios inmobiliarios
Renta vitalicia
Fideicomiso de empresas
- Planificación, Organización, Dirección y Control de programas de desarrollo comunitario. Preparación de planes anuales de operaciones y presupuestos de ingresos y gastos de cada gestión. Alianza Bolivia - Utah.

ORGANIZACIONES

- Presidente de la Fundación FASDE y Director Voluntario del Proyecto Guadalupe de lucha contra la pobreza financiado por la ONG Católica Canadiense CHALICE. Diseño y ejecución del proyecto de patrocinio de niños elaborado bajo el concepto de marketing lateral.
- Presidente de la Pastoral Social y Miembro del Prematrimonial de la Parroquia Nuestra Señora de Guadalupe.
- Socio del Club de Tenis La Paz.

- Asociación Boliviana de Especialistas en Marketing. Instituto para el Desarrollo de Empresarios y Administradores I.D.E.A. Miembro fundador. 1991 - La Paz, Bolivia.
- Fundación TELETON. Invitación para el asesoramiento en la organización de la maratón televisiva pro-rehabilitación infantil, realizada en el mes de Diciembre de 1990, 91, 92. Encargado del comité de coordinación con bancos. La Paz, Bolivia.
- Adventures in Real Communication. Representante de Programas de Intercambio para Bolivia. 1988 - La Paz, Bolivia.
- Alianza Bolivia-Utah. 1983 - La Paz, Bolivia.
Presidente Capítulo Juvenil (Socio Fundador).
Presidente Proyectos especiales Cap. Juvenil.
- Fundación Boliviana Contra el Cáncer. Vocal. 1983-1985. Comité de encuestas para la Primera Jornada de Cigarrillo y Cáncer. La Paz, Bolivia.
- Comité Nacional Antitabáquico. Miembro Fundador y Vocal. 1983-1989.
Comité de recaudación de fondos. La Paz, Bolivia.