

EDUARDO FERREIRA MORENO

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Universidad De Chile, Facultad De Ingeniería, Depto. Ing. Industrial (1999)
MBA, Magíster en Administración de Empresas, UCH-ESADE

- Universidad De Chile, Facultad De Ingeniería, Depto. Ing. Industrial (1994)
Postítulo en "Gestión de Empresas"

- Universidad Adolfo Ibañez, Escuela Negocios (1985)
Programa de Marketing para Ejecutivos.

- Pontificia Universidad Católica De Chile (1984)
Estudios de Magíster en Ingeniería Mecánica.

- Pontificia Universidad Católica De Chile (Ingreso:1978, Título:1983)
Ingeniero Civil Industrial, Mención Mecánica
(Con una distinción).

SEMINARIOS Y CURSOS

Fundadores Emp. Tecnológicas (Empretec, Fundación Chile)/ Marketing (CEDE)
Optimización Inversiones Financieras (Universidad Católica)
Planificación Estratégica (U.Chile)
Creación de Empresas
Conducta Empresarial
Análisis Tributario (C y S)
Información Financiera
Evaluación de Proyectos (Universidad Católica)
Análisis Financiero (Icare)
Pronósticos Económicos (IATA)
Planificación de Flota (IATA)
Crédito y Cobranza
Liderazgo y Comunicación (Dale Carnegie)
Evaluación de Proyectos Computacionales (Icare)
Taller Ingeniería. Sistemas (U.de Chile)
Ciencia y Medio Ambiente (U.C.)
Estrategia Corporativa (U.C.)
Organización Orientada al Cliente (PUC)
Estrategia en Tiempos de Internet (PUC)
Estrategias Exitosas (PUC)
Curso Energía Solar Fotovoltaica (USACH)
Energía Solar en Chile (Cener-España)
Gestión Estratégica del Recurso Hídrico.

EXPERIENCIA LABORAL

1992 a la fecha: GERENTE-SOCIO: FQ-INGENIEROS LTDA

FQ Ingenieros es una empresa de consultoría y asesoría en marketing, innovación tecnológica, estrategia, gestión y control de gestión. Las funciones desempeñadas en el cargo incluyen: gestión y control de proyectos, dirección de equipos de trabajo, coaching con los equipos directivos y la realización de asesorías especializadas, búsqueda y desarrollo de clientes.

Las asesorías y consultorías realizadas son: desarrollo e implementación de planes estratégicos y planes de negocios tecnológicos (posicionamiento, análisis de competitividad, generación de ventaja competitiva, imagen corporativa, inteligencia de mercado), diseño de planes de marketing (estudios de mercado, desarrollo de nuevos productos y servicios, estructura de precios, promoción, plan de medios, canales de ventas, manejo de presupuestos), evaluación de proyectos (financieros, de inversión, de innovación y transferencia tecnológica), valorización de patentes y tecnologías; y la búsqueda de financiamiento complementario. Además, se han realizados estudios de costos de transportes, evaluación de plataformas logísticas, planificación y optimización de flotas de transporte.

Los clientes atendidos por la empresa son: Universidad Católica, Universidad de Chile, Fundación Chile, Vinos de Chile, Bitumix, Dictuc, Fundación Copec-UC, Cesmec, Ministerio de Educación (Red Enlaces), Ministerio de Hacienda (Dipres), CMPC Tissue, Enaer y Universidad Austral entre otras.

1988 – 1991: ASISTENTE GERENTE GENERAL: CAPITALES E INVERSIONES S.A.

Empresa de Capital de Riesgo cuyo objetivo es invertir (mediante participación accionaria) en empresas tecnológicas o innovadoras con gran potencial de crecimiento (Los propietarios de C&I: COPEC, CMPC, CAROLINA DE MICHILLA, FUNDACION CHILE Y CORFO). Las funciones desempeñadas incluyeron asistencia directa al gerente general en: diseño del plan de marketing y su implementación, desarrollo comercial de la empresa, promoción de los servicios de la empresa y la búsqueda de inversiones que significa el contacto con organizaciones empresariales y empresarios; evaluación de negocios, proponentes y confección de informes. Control contable, presupuestario y de gestión de las empresas financiadas. En esta empresa se evaluaron empresas electrónicas, industriales, exportación de software, madereras, biotecnología, agroindustriales y de cultivos marinos, entre otras del área tecnológica e innovación.

1985 – 1988: ASISTENTE GERENTE PLANIFICACION Y DESARROLLO: LADECO

Empresa de transporte aéreo de pasajeros y carga, nacional e internacional, con oficinas a lo largo del país y en el extranjero, con accionistas nacionales e internacionales. Las funciones desempeñadas incluyeron asistencia directa al Gerente de Planificación y Desarrollo de la empresa en: control de gestión comercial, presupuestario y operacional de la empresa (oficinas, regionales, central e internacional), análisis de inversiones, confección del presupuesto anual y análisis de costos, optimización de flota, evaluación de nuevas rutas aéreas, evaluación de aviones (Boeing, Airbus), evaluación de nuevas tecnologías; estudios de implementación de sistemas de información. Se evaluó, invirtió e implementó en estrategias comerciales y de negocios como: nuevas rutas nacionales, frecuencias non-stop a USA, carguero a USA entre otros proyectos.

1984 – 1985: ANALISTA COMERCIAL Y FINANCIERO: EL TATTERSALL S.A.

El Tattersall es una empresa de corretaje de productos agrícolas y ganado. El trabajo consistió en realizar la evaluación financiera, análisis de riesgo y control de crédito de clientes. En la Gerencia de Productos se estudió el negocio de corretaje de trigo y maíz, que consistió en estudio de mercado, análisis de la competencia, estudio de costos e inversión y estructura de precios para finalmente establecer la estrategia y el plan de comercialización definitivo.

DOCENCIA Y VISITAS TECNOLÓGICAS

A. Profesor Universitario:

- Marketing de Emprendimientos Tecnológicos: Universidad Católica, Escuela de Ingeniería. (Segundo Semestre 2011)
- Evaluación de Proyectos: Universidad Católica, Escuela de Geografía (Primer Semestre 2011)
- Estrategia de Empresas Tecnológicas: Universidad de Chile, Facultad de Ingeniería, Departamento Ingeniería Industrial (Primer Semestre, años 2003 y 2004)
- Estrategia y Marketing de Empresas Tecnológicas: Universidad Católica, Facultad de Ingeniería (Años 2001-2002-2003-2004)
- Marketing: Universidad Católica, Facultad de Ingeniería (Años 2000, 2001 y 2002)
- Emprendimiento de Negocios Tecnológicos: Universidad Católica de la Santísima Concepción, Facultad de Ingeniería (Primer Semestre, años 2003 y 2004)
- Creación de Negocios: Universidad de Talca (Primer y segundo semestre año 1992)
- Evaluación de Proyectos: Universidad Católica, Facultad de Ingeniería, Prof. Guía (89, 90)
- Realización de distintos cursos, seminarios y charlas a empresas: Seminario Marketing (PUC), Seminario Servicio al Cliente (PUC), Cadena de Distribución en la Industria Acuícola. Planificación Estratégica, Innovación Tecnológica y Capital de Riesgo.

Profesor Guía y Profesor Invitado en las siguientes Memorias: Estrategias en Negocios Biotecnológicos; Análisis y Proyección de Cultivos Emergentes en la Industria Acuícola Chilena; Estrategias Comerciales en Acuicultura, Centro de Inteligencia Competitiva Internacional; Diagnóstico y perspectivas de los clusters minero, salmonícola y vitivinícola en Chile entre otros.

B. Visitas Tecnológicas:

BioVenture Forum 2003: Foro de Capital de Riesgo en Biotecnología y Medicina (Philadelphia); Marine Biological Laboratory (MBA), (Boston, MA); National Institute Standard and Technology, (NIST) (Washington): División biotecnología, Grupo tecnologías DNA, Tecnologías Ópticas y termometría, División metrología; Massachusetts Institute of Technology (MIT), (Boston, MA): Oficina de Licenciamiento Tecnológico, Sloan School, Management on Technology (MOT): Centro de Educación Avanzada; Incubator STCC: Incubadora (SpringField, MA); ETC: Incubadora Alta Tecnología (Baltimore), Incubator MBI: Incubadora en biotecnología (MA).

C. Giras Tecnológicas y Comerciales:

Viajes de negocios a: Alemania (Berlín, Munich, Leipzig, Hamburgo), Suecia (Estocolmo, Goteborg, Malmo, Uppsala, Jonköping), Inglaterra (Londres, Leeds, York, Manchester), Nueva York, Filadelfia, Washington, Boston, Roma, Madrid, París, Miami, Río y Lima (Viajes de negocios en general);

OTROS

- **Office:** Nivel Avanzado.
- **Wordpress:** Nivel Intermedio
- **Inglés:** Oral y escrito a nivel intermedio. Curso Sam Marsalli.