



Alejandro Guardia Ferreira

Licenciado en Administración de Empresas egresado de la Pontificia Universidad Católica de la República Argentina. Postgrados en temáticas orientadas a la administración de empresas comerciales y a la formación y conducción de equipos profesionales de alto desempeño.

Master of Business Administration especialización en Marketing de la Universidad Francisco de Vitoria, Madrid, España. Desarrolló estudios relacionados con la comercialización y distribución de productos de consumo masivo en Estados Unidos (Food Marketing Institute), Brasil, España, Francia, Inglaterra y Suiza.

1998 en Pound Hall, Harvard Law School cursa el Workshop Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project dictado por el Prof. Roger Fisher y colegas,

1999 regresa a Harvard University para profundizar sobre la temática en Advance Negotiation Workshop nuevamente con el Prof. R. Fisher.

2000 se incorpora y completa su formación como Trainer to Trainer en las sedes de CMI en Cambridge, Montevideo y Buenos Aires. Continúa estudios de postgrado en negociación en diversas actividades llevadas a cabo en la Universidad de Harvard (Cambridge, USA) por CMI International Group.

CMI International Group deriva de CMI Conflict Management Inc., consultora creada por el Prof. Roger Fisher, y sus colegas, para difundir la metodología del Harvard Negotiation Project.

Durante más de 25 años se desempeñó en las áreas comerciales de empresas multinacionales como Johnson & Johnson de Argentina, Seagram Company Ltd., YPF Argentina, Disco Supermercados, Pepsi Cola; importantes empresas de producción y distribución de productos de consumo masivo donde desarrolló vasta experiencia en las negociaciones complejas del retail.

Desde 2000, su actividad como Consultor Internacional Senior se consolida facilitando negociaciones complejas, dictando cursos, workshops y conferencias en Latinoamérica; Argentina, Brasil, Uruguay, Chile, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Honduras, Panamá, Paraguay, Republica Dominicana y España.

Algunas de las empresas y organizaciones donde ha realizado trabajos no confidenciales de capacitación y consultoría durante los últimos años son: AACrea (Argentina); Asociación de Gerentes de Guatemala; Fundación Chile; Banco de Estado (Chile); Cargill (Argentina-Paraguay); Dirección de Contrataciones, Gobierno del Paraguay; Codetel (R.Dominicana); CODELCO Chile; Falabella Chile, HP Argentina, Kimberly Clark Argentina; L'Oreal (Argentina-Chile); Nestlé (Argentina-Chile-R.Dominicana); Novartis Argentina; Bayer Argentina; AB Mauri Argentina; PSA Peugeot-Citroën (Argentina-Brasil); SAP (Argentina-Brasil-Chile-Colombia-México); Supermercados Libertad Argentina; Syngenta (Argentina-Paraguay); Unilever Argentina; Comisión Salto Grande (Uruguay-Argentina); Banco Nacional de Costa Rica; Nidera Argentina; Bimbo-Fargo Argentina; Kraft Foods Argentina; Direct TV Argentina; Volkswagen

Argentina; Renault Argentina; Ford México; Larraín Vial Chile; Cámara de Comercio de Estados Unidos de América (Argentina); Philips de Argentina; Walmart Centro América (Costa Rica); IBM (Argentina y Chile); Dow Argentina; Beiersdorf Nivea (Argentina); Bristol-Myers Squibb (Argentina-Colombia); Duwest Guatemala; Instituto Costarricense de Electricidad (Costa Rica); Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO) Colombia; Procuraduría General del Estado (Ecuador); Corporación Eléctrica del Ecuador; Dirección General de Impuestos Internos (R. Dominicana); Desarrollos Terrestres (Guatemala y Centro América); Deutsche Bank (Madrid-Barcelona); Consorci Sanitari de Terrassa (Barcelona); Consorci Hospitalari de Catalunya (Barcelona); SAP Baix Llobregat Centre (Barcelona); Universidad Anahuac (México); ESPOL (Ecuador); Tupperware (C.Rica-México); Franklin Covey Brasil; PwC Colombia; Iberdrola España (México); Banco Mundo Mujer (Popayán-Colombia); Electrobras-Electronorte (Brasil); Superior Tribunal de Justicia (Brasil); Academia Diplomática y Consular Carlos A. López (Paraguay), Martinelli Advogados (Porto Alegre, Br.); Procuradoria Geral do Estado do Rio de Janeiro (Brasil); Escuela de Gobierno Chile, municipios Las Condes, Lo Barnechea y La Dehesa (Santiago); entre otras.

Capacitador de evaluadores para International Negotiation Competition en los eventos Meeting de Negociação realizados en 2019 en distintos estados de Brasil.

En abril y mayo de 2019 integró el cuerpo de docentes que dictó el primer workshop de negociación en portugués organizado por CMI Interser para profesionales, funcionarios de gobierno y altos ejecutivos de Brasil realizado en Faculty Club de Harvard. University, Massachusetts. En noviembre, nuevamente, es miembro del equipo de facilitadores que conducen el segundo workshop en lengua portuguesa.

Hasta 2019, y por más de 10 años, dictó talleres abiertos, in company y en las maestrías de postgrado en la Universidad Empresarial Siglo 21 (Córdoba, Buenos Aires, Argentina). Profesor destacado de Negociación.

Como consultor senior facilita talleres y seminarios para empresas y organizaciones en toda América Latina y España.

