

PATRICIO DEL SOL

PhD Stanford University

/ Curriculum

Antecedentes Académicos

Obtuvo el grado de Ingeniero Civil en la Pontificia Universidad Católica de Chile en 1978 con el Premio Especialidad Ingeniería Civil Mención Sistemas de Transporte por haber obtenido la más alta calificación de su promoción. En 1983, obtuvo el grado de M.Sc. in Engineering-Economic Systems en la Universidad de Stanford. Posteriormente, en 1985 ganó una beca OEA para realizar estudios de doctorado en la misma Universidad de Stanford, obteniendo, en 1987, simultáneamente los grados de M.A. in Economics y Ph.D. in Engineering-Economic Systems.

Ha sido Fulbright Scholar, Visiting Research Fellow en la Escuela de Negocios de Harvard en dos oportunidades, y Visiting Scholar en la Universidad de Stanford.

Patricio del Sol es Profesor Titular de la Pontificia Universidad Católica de Chile (UC). Durante casi 35 años, hasta junio de 2014 fue profesor jornada completa del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la UC donde enseñó e investigó estrategia de negocios y evaluación de proyectos. Durante los años 1990 y 1991, fue director de este departamento. Entre los años 2015 y 2017 fue profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez, fundando el programa de educación ejecutiva UAI Open.

En la UC enseñó por muchos años el curso de Estrategia usando el método de casos y el curso de Evaluación de Proyectos donde numerosos grupos de alumnos realizan la evaluación de proyectos reales propuestos por empresas e instituciones.

Ha realizado múltiples seminarios y talleres para ejecutivos en estrategia competitiva y en evaluación de decisiones estratégicas, incluyendo los seminarios internacionales "Estrategia Competitiva en Tiempos de Crisis" dictado junto con el profesor de Harvard Pankaj Ghemawat en 1999 y "Estrategia Global: ¿Cómo construir una empresa de clase mundial en un país emergente como Chile?" dictado junto con el profesor de Harvard Tarun Khanna en 2005.

Tiene múltiples publicaciones nacionales e internacionales. Es autor de los libros Microeconomía (Segunda Edición, Ediciones Universidad Católica de Chile, 1997), Evaluación de Decisiones Estratégicas (McGraw-Hill, 1999), Ganar sin Competir (El Mercurio-Aguilar,

2004), Ganar sin Competir y por Suerte (El Mercurio-Aguilar, 2009), Ganar por Suerte (Versión eBook Kindle, 2014) y Ganar Sin Competir (Versión eBook Kindle , 2014), y Ganar por Suerte (Ediciones El Mercurio, 2016) y Ganar Sin Competir (Legítimamente) (Ediciones El Mercurio, 2016).

El libro del 2004 estuvo durante 9 semanas en la lista de los 10 libros “no ficción” más vendidos en Chile de la Revista Libros de El Mercurio. El libro del 2009 fue presentado por el ex Presidente de la República de Chile Sebastián Piñera. Este es un libro reversible con contenidos complementarios: Estrategia por una cara, Evaluación de Proyectos por la otra. Ambos, Ganar por Suerte (Versión eBook Kindle , 2014) y Ganar Sin Competir (Versión eBook Kindle , 2014) estuvieron #1 Best Seller Amazon en Gestión y Liderazgo a nivel mundial.

Sus publicaciones incluyen, entre otros, los artículos “Commitment versus Flexibility?” (California Management Review, 40/4, Summer 1998) y “Strategic Valuation of Investment Under Competition” (Interfaces, 29/6, November-December 1999), y el caso de Harvard “Power Across Latin America: Endesa de Chile” (HBS 1998), todos éstos escritos con el profesor de Harvard Pankaj Ghemawat. Además, “Responses to Electricity Liberalization: the Regional Strategy of a Chilean Generator” (Energy Policy, 30/5, April 2002) y “Regional Competitive Advantage Based on Pioneering Economic Reforms: The Case of Chilean FDI,” (Journal of International Business Studies, 38, (2007) 901-927.) escrito con Joseph Kogan. (El índice de impacto de JIBS es 2,254.)

Experiencia Empresarial

Por más de cinco años estuvo ligado al Canal 13 de televisión chileno, en su consejo directivo, desde octubre de 2004, y luego como su presidente, entre mayo de 2007 y julio de 2009. Durante ese periodo el patrimonio de Canal 13 creció en promedio 15% anual. El 13 avanzó en la coherencia de su línea editorial, tuvo utilidades todos los años, y lideró en audiencia. El primer semestre de 2009, el último de su presidencia, Canal 13 fue número uno indiscutido en rating.

En 1998 fundó la clase ejecutiva, programa de educación continua en administración de negocios de la UC y el diario chileno El Mercurio. Hasta junio de 2014 fue director de este programa y profesor de los cursos: Estrategia y Evaluación de Proyectos. La clase ejecutiva,

que el 2014 publicó 240 páginas completas en El Mercurio, ganó el Premio de la Sofofa Eneeduc 2010 por su destacado aporte a la educación.

Entre el 2010 y el 2014 la clase ejecutiva tuvo un crecimiento explosivo en todas las dimensiones. Las publicaciones de la clase ejecutiva en El Mercurio en promedio estuvieron el 2013 dentro del 40% de los contenidos más leídos del cuerpo B de acuerdo a www.mer.cl. Las visitas al sitio www.claseejecutiva.cl crecieron de 218 mil el 2010 a 1,6 millones el 2013.

Los seminarios masivos gratuitos de la clase ejecutiva convocaron a miles de asistentes. En el seminario presencial Evaluación de Decisiones Estratégicas que Patricio del Sol dictó el 2013 se inscribieron 9.748 personas. Los graduados de los diplomados de la clase ejecutiva subieron de 181 el 2010 a 1.114 el 2014. 2.304 alumnos tomaron cursos de este programa el año 2013.

Desde el 2010 Patricio del Sol ha estado distribuyendo a sus ahora más de 300 mil los seguidores en Twitter contenidos en gestión estratégica de negocios.

El 2013 y el 2014 dictó el curso gratuito MOOC Evaluación de Decisiones Estratégicas en español utilizando la plataforma de EEUU NovoEd que promueve el trabajo en equipo. El 2014 también dictó el curso gratuito MOOC Estrategia: En vez de Competir, Innove. En el curso del 2013 se inscribieron 120.000 alumnos de Chile, Colombia, Perú, Méjico y otros países del mundo; 27.000 completaron el curso.

Director y Consultor

Ha sido miembro del directorio de múltiples empresas incluyendo Visión Digital, Rochet, Schaffner, Edelpa y Dimacofi. Fue miembro del directorio de la Fundación San Agustín de la Escuela de Ingeniería UC y del Consejo de la Facultad de Ingeniería UC. Actualmente es director de la viña Viu Manent y de la empresa Admetricks, y miembro del comité de inversiones de Inder.

Ha sido consultor en estrategia, valorización de empresas y evaluación de proyectos para numerosas instituciones públicas y privadas, incluyendo empresas productivas como Codelco y Endesa, empresas de servicios como bancos y otras organizaciones como Ministerios.

Ha participado como experto en competitividad y valorización de negocios en conflictos judiciales en varias industrias incluyendo energía y comunicaciones. Como consultor, estimó el valor económico del cerro Paranal donde se instaló el telescopio más grande del planeta, considerando su uso astronómico.

Fue miembro del directorio de Edelnor, entre enero y noviembre de 2002, periodo en cual se evitó la quiebra de la empresa utilizando el Capítulo 11 del código de la U.S. Bankruptcy Court para renegociar su deuda de US\$ 340 millones. La Escuela de Negocios de Harvard escribió un caso sobre esta renegociación.

Talleres de Estrategia

Ha participado en los últimos años en el diseño de la estrategia de alrededor de 60 empresas y organizaciones chilenas, negocios grandes y pequeños, en prácticamente todas las industrias chilenas relevantes. Estas incluyen Anglo American; Constructora Axis; Aguas Patagonia; Aseguradora Magallanes; Asfaltos Chilenos; Atentus; BankBoston; Banco del Desarrollo; BST; Caimi; Canal 13; Chilquinta; Chiquita-Enza; Cintac; CMPC Maderas; Cocha; Codigas, Agrogas y Enagas; Codelco, El Teniente; Conicyt, Dictuc; DIN; Drillco; Duomo; El Metro; ENAP, línea de negocio Energía y Servicios; ENAP, línea de negocio Exploración y Producción; ENAP, línea de negocio Refinería y Logística; ENAP, RPC; Escuela de Ingeniería UC; Ferronor, Financiera Atlas; Forestal Arauco, Fundación Arturo López Pérez; Hertz; Hortifrut, Icafal; Küpfer; Modella Group; Presto; Procard; Redbanc; Rochet; Salcobrand, Schaffner; Servicio Médico de la Cámara Chilena de la Construcción; Sipetrol; Solucorp; Tonelería Nacional; Trendy; USEC; Viña Viu Manent; y para un consorcio formado por CTC y los bancos Santander, de Chile, de Crédito e Inversiones, Santiago, de A. Edwards, y Sudame