



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA

Teléfono 614-7800 Anexos 211-212 Fax 614-7116 Email: secgeneral@lamolina.edu.pe Apartado 12-056 Lima-Perú

La Molina, 25 de junio de 2020
TR. N° 0141-2020-CU-UNALM

Señor

Presente:

Con fecha 25 de junio de 2020, se ha expedido la siguiente resolución:

"RESOLUCIÓN N° 0141-2020-CU-UNALM.- La Molina, 25 de junio de 2020.
CONSIDERANDO: Que, el artículo 38° del Reglamento General de la UNALM, establece que *"El centro de educación continua (CEC) conduce los programas de especialización para egresados y otros profesionales. ..."* Que, nuestro país se caracteriza por ser un país con el mayor espíritu emprendedor en América Latina y el quinto en el mundo; sin embargo, se requiere aún estructurar la cultura emprendedora y gestionar la innovación para encontrar un valor diferencial; Que, el programa de especialización y titulación: "Gestión de la Innovación y el Emprendimiento" tiene por objetivo fortalecer las competencias empresariales de los graduados brindándoles herramientas metodológicas para la generación de sus emprendimientos; Que, mediante Carta N° 02-2020-CEDC/UNALM, de fecha 12 de junio de 2020, el presidente de la Comisión, en el marco del Programa de Especialización y Titulación que lleva a cabo el Centro de Educación Continua, eleva la propuesta del nuevo programa de especialización y titulación: "Gestión de la Innovación y el Emprendimiento"; Que, mediante Dictamen N° 31/2020 CAA, de fecha 19 de junio de 2020, la Comisión de Asuntos Académicos del Consejo Universitario, recomienda al Consejo Universitario aprobar el programa de especialización y titulación: "Gestión de la Innovación y el Emprendimiento"; Que, de conformidad con lo establecido en el artículo 310°, literal a) del Reglamento General de la UNALM y, estando a lo acordado por el Consejo Universitario en sesión ordinaria de la fecha; **SE RESUELVE: ARTÍCULO ÚNICO.-** Aprobar el programa de especialización y titulación: "Gestión de la Innovación y el Emprendimiento", que consta de diez (10) folios y que forma parte de la presente resolución. Regístrese, comuníquese y archívese.- Fdo.- Enrique Ricardo Flores Mariazza.- Rector.- Fdo.- Jorge Pedro Calderón Velásquez.- Secretario General.- Sellos del Rectorado y de la Secretaría General de la Universidad Nacional Agraria La Molina". Lo que cumpla con poner en su conocimiento.

Atentamente,

C.C.: OCI,VR.AC.,CEDC



SECRETARIO GENERAL

**PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN Y TITULACIÓN:
GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y EL EMPRENDIMIENTO
RESOLUCIÓN N° 0141-2020-CU-UNALM**

Título del programa:

Especialización en Gestión de la Innovación y el Emprendimiento

Presentación:

Nuestro país se caracteriza por ser un país con el mayor espíritu emprendedor en América Latina y el quinto en el mundo; sin embargo, se requiere aún estructurar la cultura emprendedora y gestionar la innovación para encontrar un valor diferencial.

Es cada vez más frecuente referirse a emprendedores, fomento de la cultura innovadora, del uso de tecnologías, de la necesidad de descubrir y reinventar negocios para así poder avanzar hacia nuevos modelos de empresa; todo esto a través de la aplicación de nuevas metodologías, orientadas sobre todo al descubrimiento del cliente.

El emprendedor tiende a asumir una serie de riesgos fruto de su visión a implementar una idea innovadora, un producto o servicio. Para poder tener éxito en la materialización de su idea son necesarios una serie de elementos mínimos como hacer un plan de negocios, conocer su competencias, identificar los nichos de mercado, conocer a sus clientes, implementar estrategias de comercialización, entre otros aspectos que impulsarán el éxito a su emprendimiento.

Objetivo:

Fortalecer las competencias empresariales de los graduados brindándoles herramientas metodológicas para la generación de sus emprendimientos.

Perfil del estudiante

- ✓ Egresados de la Universidad Agraria La Molina que deseen obtener el título profesional.
- ✓ Egresados de otras universidades, profesionales, técnicos y otros interesados, quienes obtendrán un Diploma de Especialización.

Estructura curricular

RESOLUCIÓN N° 0141-2020-CU-UNALM

Primer trimestre
1. Emprendimiento y pensamiento creativo
2. Gestión Estratégica de la Innovación
3. Emprendimientos enfocados en la Biodiversidad.
4. Innovación en Modelos de Negocios
5. Tecnologías emergentes y emprendimiento de ingeniería.
6. Marketing
Segundo trimestre
7. Finanzas para emprendedores
8. Valoración de emprendimientos
9. Estrategia de Negociación y Ventas
10. Formalización de empresas
11. Derechos de Propiedad intelectual
12. Proyecto Final de Emprendimiento

1. Emprendimiento y pensamiento creativo

Este curso ayudará al estudiante a aprender conceptualmente lo que es el emprendimiento y su historia; así como los factores relevantes que han influido en emprendimientos exitosos.

- Se explorará el emprendimiento conceptualmente como un fenómeno, es decir, investigar el emprendimiento desde una perspectiva teórica e histórica: aprender qué es, por qué existe y cómo ha configurado la evolución de la sociedad y la estructura de lo cotidiano.
- Se analizará los procesos y comportamientos de los empresarios innovadores para generar soluciones únicas a los problemas que enfrenta la sociedad.
- Se identificará, diseñará, ejecutará e interpretará métodos que revelan el valor de una oportunidad.

2. Gestión estratégica de la innovación

El espíritu empresarial es tanto un arte como una ciencia. Muchos empresarios visionarios atribuyen los éxitos al instinto (p. Ej., Steve Jobs). Sin embargo, los

empresarios que implementan metodologías científicas para tomar decisiones basadas en datos pueden aumentar dramáticamente la probabilidad de lograr el éxito. El propósito de este curso es capacitar a los estudiantes para crear soluciones empresariales mediante la aplicación del método científico. Asimismo, conocer casos prácticos de empresas que están consideradas entre las mejores en la gestión de la innovación (Proctor & Gamble, Honda, Apple, Inc., Boeing 3M, Target).

- Se explorará el emprendimiento a través de la lente de las ciencias.
- Se aplicará el método científico para crear sus propias oportunidades empresariales.
- Se identificará fuentes de ventaja competitiva derivadas de la gestión exitosa de la innovación.

3. Emprendimientos enfocados en la biodiversidad

Este curso introducirá a los estudiantes en el campo de los emprendimientos que aprovechan la biodiversidad, aquellos que tiene gran impacto social y ambiental.

- Se realizará las oportunidades que existen en el mercado para el impulso de emprendimientos que aprovechen la biodiversidad.
- Se aprenderá sobre los emprendimientos en los sectores agro, bio y food, y el impacto social y ambiental.
- Se explorará las herramientas que se emplean en los emprendimientos sociales.

4. Innovación en modelos de negocios

La innovación del modelo de negocio establece los vínculos entre el espíritu empresarial, la innovación, la ventaja competitiva y la creación de valor.

- Se impulsará a los estudiantes a desarrollar nuevos modelos para que puedan lanzar empresas que compitan con las empresas establecidas de tal manera que maximicen sus oportunidades para crear ventajas competitivas sostenibles.
- Se aplicarán los conceptos del curso a sus propias ideas de nuevas empresas y áreas de interés.
- Aprenderán cómo usar la innovación del modelo de negocio para revitalizar las empresas establecidas.
- Se elaborará el modelo de negocio del emprendimiento propuesto.

5. Tecnologías emergentes y emprendimiento de ingeniería

El objetivo general de esta clase es revisar las tecnologías existentes, estudiar las tecnologías emergentes y aplicar las seleccionadas al desarrollo de modelos de negocios.

RESOLUCIÓN N° 0141-2020-CU-UNALM

- Se investigará el impacto social-empresarial de las tecnologías actuales y emergentes.
- Se analizará casos prácticos de emprendimientos de ingeniería.
- Se identificará las principales características de las Startup.

6. Marketing

Los estudiantes realizarán estudios de viabilidad y realizarán investigaciones de productos y consumidores.

- Posicionamiento de mercado, se desarrollará el concepto de negocio inicial para incluir análisis de mercado y segmentación, investigación de clientes, evaluación de precios y evaluación de productos.
- Se aprenderá sobre las nuevas herramientas de inteligencia comercial y de mercado, marketing digital, neuromarketing y branding.
- Se analizará el marketing para emprendimientos de alta tecnología.

7. Finanzas para emprendedores

El curso cubre los aspectos financieros de la iniciativa empresarial de empresas nuevas y pequeñas.

- Se aprenderá los fundamentos de la gestión financiera.
- Se realizará una revisión sobre los factores que deben considerar los emprendimientos para realizar un análisis financiero y un análisis contable.
- Se realizará el análisis contable de un emprendimiento.

8. Valoración de emprendimientos

Los conocimientos de valorización de emprendimientos ayudarán a los estudiantes a entender el proceso de generación de valor de negocios que se encuentran en etapas iniciales.

- Se determinará los factores relevantes para valorar un emprendimiento, los métodos de valorización y el proceso de valorización.
- Se identificará las principales fuentes de financiamiento para emprendimientos: Crowdfunding, inversionistas ángeles, capitales de riesgo, etc.

9. Estrategias de negociación y ventas

En un mundo empresarial competitivo, se requiere que los emprendedores sean capaces de llevar a cabo negociaciones y ventas eficaces que generen beneficios tangibles para su emprendimiento.

- Los estudiantes entenderán las etapas claves en todo proceso de negociación y sus prioridades.
- Aplicarán el análisis estratégico, indagación, oratoria, comunicación y persuasión, habilidades imprescindibles para saber negociar.
- Aprenderán sobre las estrategias de ventas.

10. Formalización de emprendimientos

La formalización es el proceso que llevan a cabo los emprendimientos para conforma empresas e incorporarse a la economía formal.

- Se identificará los pasos para formalizarse, tipos de sociedades mercantiles, regímenes tributarios, regímenes laborales y ejemplos de caso.
- Se elaborarán protocolos de pre-accionariado y las bases para la planificación estratégica en la formalización.

11. Derechos de propiedad intelectual

La propiedad intelectual hace referencia a los derechos exclusivos otorgados por el Estado sobre las creaciones del intelecto humano, en particular, las invenciones, las obras literarias y artísticas, y los signos y diseños distintivos utilizados en el comercio.

- Se analizará los conceptos de patentes y patentabilidad, inventos y tipos de eventos patentables, características de las invenciones.
- Se analizará la base legal y manejo de información en centros de I+D.
- Se abordará el estudio de casos prácticos

Plana docente

1. Eduardo Mc Bride Quiroz

Master en Educación y Administración de Empresas. A desempeñado cargos de más alto nivel como Vice-Presidente y Presidente de ADEX; Director Ejecutivo por dos años en CONFIEP, y como Presidente elegido y reelegido de la Cámara de Comercio Peruana China – CAPECHI, cuenta con una amplia experiencia en dirección y gerencia de empresas, comercio internacional y planeamiento estratégico.

2. Luis Huertas

Doctor en Ciencias de la Educación por la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, con Maestría en Administración de Empresas por la Universidad ESAN, Economista por la Pontifica Universidad Católica del Perú y Licenciado en Ciencias Administrativas por la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle. Experiencia profesional en educación y gerencia en empresas corporativas

como el grupo empresarial AYPSA, Intermediate Technology Development Group – ITDG, Transmetales del Perú S.A.

3. Adriana Brenis

Master en Negocios, Finanzas y Economía - The University of Sheffield, United Kingdom, especialización en Especialización en Marketing y Finanzas – Universidad Nacional Agraria La Molina, actualmente Directora del Centro Estratégico de Desarrollo Empresarial del Parque Científico y Tecnológico para el Agro de la UNALM. Experiencia laboral en instituciones como el Ministerio de la Producción, Instituto Nacional de Estadística e Informática y el Banco Central de Reserva del Perú.

4. Luighi Flores

Economista de la Universidad Nacional Agraria La Molina, Especialista en Marketing y Finanzas, actualmente es el Especialista en Capacitación e Innovación de la Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional Agraria La Molina. Experiencia en emprendimiento e innovación de ideas de negocio en los rubros de Agritech, Foodtech, Biotech. Trainer en emprendimiento de la Fundación Wadhvani de la India. Seminarista en Comercio e Inversiones en Shanghai Business School - China. Invitado por empresas e instituciones españolas para intercambiar conocimientos sobre los ecosistemas de innovación en América Latina.

5. Brenda Costas

Gerente de la Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional Agraria La Molina, economista con experiencia en los campos de negocios sostenibles, financiamiento ambiental y climático. Experiencia laboral en instituciones nacionales e internacionales como el Ministerio del Ambiente, la Cooperación Alemana y el Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo. Miembro becario en el VI Programa de Formación en Excelencia Gerencial –PNUD y con estudios en gestión y valoración de Servicios Ambientales- CATIE, Costa Rica. Ponente en temas de emprendimiento e innovación en Agritech, Foodtech y Biotech.

6. Dirk Tomaz

MBA de Insead (Francia); estudió en la Escuela de Administración de Empresas de Sao Paulo (Brasil), Fundación Getulio Vargas; hizo un posgrado con enfoque en Producción y una maestría con concentración en Economía. Ha trabajado con empresas como Dow Química y Bayer en Brasil (funciones de *marketing*), McKinsey en Alemania (consultor - NUR saneamiento y BMW), Círculo de Lectores en España, grupo Bertelsmann (miembro del comité de dirección, director de *marketing* y ventas).

7. Lucrecia Aguirre

Ph.D. Ecología de Praderas Naturales (Utah State University, USA), MSci. Praderas Naturales y Vida silvestre (Texas Tech University, USA), Bach. Biología (Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco. Actualmente Profesora Principal en la Universidad Nacional Agraria La Molina, Facultad de Zootecnia, Departamento de Producción Animal, a cargo de la Jefatura del Laboratorio de Ecología y Manejo de Pastizales.

8. Javier Antonio

MBA de la Universidad ESAN, con especialización en Gestión y Dirección Financiera (ESAN), especialización en Proyectos de Inversión pública (UNALM) y especialización en Gestión de Marketing (Universidad de Tarapacá– Chile). Ha ocupado el puesto de gerencia administrativo-financiero de ECONORED El Salvador S.A. iniciando las operaciones del grupo AJE (BIG COLA), así como puestos de gerencia en empresas ligadas al sector avícola y agrícola en Perú.

9. Alessio Sibille

MBA por la Universidad Politécnica de Madrid, ingeniero industrial por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Directivo con más de 20 años de experiencia local e internacional en TI y Gestión de Proyectos, en transnacionales líderes de diversos sectores. Experto en Business Intelligence & Advanced Analytics como herramientas para identificar y desarrollar oportunidades de negocio. Promotor de cambios y facilitador de la Transformación Digital a través de la información, utilizando Agile y cloud computing. Liderazgo efectivo de equipos orientados a los resultados. Gerente Regional de TI en QSI, Gerente Corporativo de Inteligencia de Negocios en Belcorp.

10. Jharol Reyes

Magister Auditoría en Gestión Empresarial de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, con especialización en Gestión, Licenciado en Administración de Empresas. Gerente General de la Agencia Sinergia Perú SAC, Gerente Administrativo en la Corporación Lindley, con experiencia en gestión de empresas, planificación estratégica, contabilidad, tributación, gestión de capital humano, en diferentes organizaciones como asesor, consultor y docente.

Periodo de ejecución

Primer trimestre	Docente	Horas dictadas
1. Emprendimiento y pensamiento creativo	Luighi Flores	48 horas

RESOLUCIÓN N° 0141-2020-CU-UNALM

2. Gestión Estratégica de la Innovación	Lucrecia Aguirre	48 horas
3. Emprendimientos enfocados en la Biodiversidad	Brenda Costas	48 horas
4. Innovación en Modelos de Negocios	Dirk Tomaz	48 horas
5. Tecnologías emergentes y emprendimiento de ingeniería.	Alessio Sibille	48 horas
6. Marketing	Javier Antonio	48 horas
		288 horas
Segundo trimestre		
7. Finanzas para emprendedores	Adriana Brenis	48 horas
8. Valoración de emprendimientos	Eduardo McBride	48 horas
9. Estrategia de Negociación y Ventas	Eduardo McBride	48 horas
10. Formalización de empresas	Jharol Reyes	48 horas
11. Derechos de Propiedad intelectual	Elizabeth Peñaloza/ Elena Ramos	48 horas
12. Proyecto Final de Emprendimiento		24 horas
		264 horas

El periodo de ejecución de cada semestre es de 13 semanas.

Estudio de mercado

La Universidad Nacional Agraria La Molina tiene una población estudiantil de 5000 alumnos aproximadamente. Haciendo una estimación del número de egresados por ciclo del 10%, se tendría aproximadamente 500 alumnos egresados cada semestre. Estos alumnos tienen la necesidad de obtener el título profesional y representan nuestra demanda potencial, sin embargo el ciclo optativo no representa la única opción para obtener el título profesional, ya que se tienen las opciones de la elaboración de una tesis y la de rendir un examen.

A partir de la estimación de 500 egresados se puede tomar como referencia que la tercera parte de estos podrían representar nuestra demanda estimada, que sería de alrededor de 150 alumnos.

Estos 150 alumnos por semestre estarían optando por la opción de obtener el título profesional a través de un curso optativo, así el presente curso optativo esta en competencia directa con los otros cursos optativos que actualmente están en funcionamiento. En este contexto es importante destacar que el presente curso optativo tiene una ventaja competitiva en comparación a los otros cursos, y esta ventaja se fundamenta en el hecho que el presente curso no solo brinda la opción de obtener el título profesional sino que también ofrece la preparación, competencias y conocimientos que requieren los emprendedores para poder realizar con éxito sus ideas de negocio.

RESOLUCIÓN N° 0141-2020-CU-UNALM

Actualmente hay una tendencia cada vez más grande entre los jóvenes y egresados de optar por realizar emprendimientos y esto se puede observar en la cantidad cada vez más creciente de startups e ideas innovadoras que aparecen en el mercado nacional. Es así que esta diferenciación tiene un fuerte atractivo entre nuestros potenciales clientes, los egresados de la UNALM y de otras universidades.

Así también es importante indicar que para tener una buena captación y contar con la demanda esperada es necesario realizar una buena campaña publicitaria y de marketing, la cual garantice la rentabilidad del presente curso optativo.

Calculo estimado del punto de equilibrio:

Costos	
Nro. De horas	552
Precio por hora S/	100.00
Costo de enseñanza S/	55 200.00
Costo Fijo S/	5 000.00
Costo total S/	60 200.00

El número total de horas de clase son 552 horas, asumiendo que el costo por hora de dictado es S/ 100.00, el costo total de enseñanza da como resultado S/ 55 200.00. El costo fijo adicional se ha estimado en S/ 5 000.00 (costo por los salones, coffee break, costos administrativos, materiales y separatas del curso). Sumando todos estos costos se tiene un costo total estimado de S/ 60 200.00.

INGRESOS	
Nro. De alumnos	20
Precio de venta S/.	6,000.00
INGRESOS TOTALES S/.	120,000.00

El precio del curso optativo se ha estimado en S/.6,000.00. Este precio se ha estimado teniendo como referencia los precios de los otros cursos optativos actualmente en funcionamiento, es importante indicar que este precio se puede incrementar si el pago del curso se hace en cuotas o fraccionado, lo que incrementaría los ingresos. El número de alumnos inscritos en el curso se ha estimado en 20, lo que da como resultado un ingreso total estimado de S/. 120,000.00.

Nro. Alumnos	Precio Marginal S/	Ingreso Total S/
1	6,000.00	6,000.00
2	6,000.00	12,000.00
3	6,000.00	18,000.00
4	6,000.00	24,000.00
5	6,000.00	30,000.00
6	6,000.00	36,000.00

RESOLUCIÓN N° 0141-2020-CU-UNALM

7	6,000.00	42,000.00
8	6,000.00	48,000.00
9	6,000.00	54,000.00
10	6,000.00	60,000.00
11	6,000.00	66,000.00
12	6,000.00	72,000.00
13	6,000.00	78,000.00
14	6,000.00	84,000.00
15	6,000.00	90,000.00
16	6,000.00	96,000.00
17	6,000.00	102,000.00
18	6,000.00	108,000.00
19	6,000.00	114,000.00
20	6,000.00	120,000.00

El cálculo estimado del punto de equilibrio se haya al igualar los costos con los ingresos. Según la tabla anterior se puede observar que el punto de equilibrio se hallaría al tener 11 alumnos inscritos en el curso, lo que representa un ingreso de S/ 66,000.00, ingreso que estaría cubriendo los costos totales estimados de S/.60,200.00. A partir de este punto se estaría cubriendo los costos y se estaría percibiendo una utilidad positiva. Es importante indicar que este cálculo se ha realizado estimando los costos y precios por concepto de enseñanza, costos administrativos, etc., sin embargo para tener un cálculo certero es necesario tener con exactitud los costos, como el pago de enseñanza y los demás costos fijos, así como el precio de venta que se decida fijar.