9 CERTIFICACIONES

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN

PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN
CON CERTIFICACIÓN UNIVERSITARIA

GERENCIA ESTRATÉGICA 5.0

STRATEGY EXECUTION · KPIS · OKRS · IA

05 DE NOVIEMBRE 2026
Inicio de Clases

240 HORAS
Académicas

CLASES EN VIVO

EN CONVENIO CON

bpc BUSINESS SCHOOL

WWW.BPC.COM.PE

PRESENTACIÓN

BPC Business School en una división de Business Partner Company que capacita y forma especialistas en gestión empresarial y mantiene alianzas estratégicas con universidades de prestigio nacionales e internacionales, contribuyendo a la formación de profesionales competitivos con un alto nivel de gestión y habilidades necesarias para liderar procesos de cambio e innovación empresarial desde el 2014 y viene trabajando hace 8 años impartiendo **Programas de Alta Especialización** en alianza con:

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA

La Facultad de Economía y Planificación de la Universidad Nacional Agraria La Molina (FEP UNALM) que cuenta con las carreras de **Ingeniería en Gestión Empresarial, Estadística Informática y Economía, licenciada por SUNEDU** y que brinda un respaldo académico a toda la comunidad de BPC Business School.



La Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM) se ha posicionado en el ranking internacional como la mejor universidad pública en Perú según el Times Higher Education **(THE World University Rankings)**

BPC BUSINESS SCHOOL

bpc BUSINESS SCHOOL

OBJETIVO

Formar líderes capaces de traducir la estrategia en prioridades, objetivos, KPIs, OKRs, iniciativas y rutinas de gestión que impulsen resultados. El participante integrará scenario planning, arquitectura de métricas, driver trees, performance reviews, analítica e IA para anticipar desvíos, asignar recursos y acelerar la ejecución estratégica de forma transversal.

DURACIÓN

La especialización tiene una duración total de **240 horas académicas** distribuidas en:

- **160 horas académicas** de clases en vivo.
- **80 horas académicas** de trabajos aplicado a empresas.

HORARIO (1)

- **Inicio**: jueves 05 de noviembre 2026
- **Frecuencia**: martes y jueves de 7:30 pm a 10:30 pm

PLAN DE ESTUDIOS

Planeamiento Estratégico

Strategic Thinking · Scenario Planning · Strategy Execution

- Diagnóstico externo/interno, tendencias, señales y competitive/strategic intelligence
- Elecciones estratégicas, trade-offs, prioridades y propuesta de valor
- Scenario planning, señales tempranas, riesgos estratégicos y resiliencia
- De estrategia a ejecución: prioridades, iniciativas, ownership y portfolio
- Arquitectura de OKRs: diseño de calidad, alignment vs cascading, check-ins e IA para strategic intelligence

Indicadores (KPI's) y OKR's de Gestión Financiera

Financial & Value Performance

- Drivers de ingresos, margen, EBITDA/resultado operativo y cash
- ROI, ROIC, capital de trabajo y value drivers
- Driver tree financiero, owners, targets, fuentes y reglas de calidad de datos
- Rolling forecast, escenarios y thresholds de decisión
- OKRs financieros, value creation dashboard y performance review con IA

Indicadores (KPI's) y OKR's de Gestión Comercial

Commercial & Customer Performance

- Revenue, pipeline/funnel, conversión, win rate y forecast comercial
- Pricing, margen, CLV/CAC, retención/churn y rentabilidad por cliente
- Customer metrics, experiencia y growth drivers
- Driver tree comercial, owners, targets, thresholds y data quality
- OKRs comerciales, commercial performance review e IA para forecast, insight y recomendaciones

Indicadores (KPI's) y OKR's de Gestión de Producción

Operations & Manufacturing Performance

- Productividad, capacidad, utilización y cumplimiento del plan
- OEE, disponibilidad, rendimiento, calidad, scrap/rework y costo de no calidad
- Costo, tiempos, mantenimiento y confiabilidad operacional
- Riesgo/resiliencia operacional, leading indicators y thresholds de alerta
- OKRs de producción, performance review e IA para anomalías y narrativa de causa/acción

BPC BUSINESS SCHOOL

bpc BUSINESS SCHOOL

BPC BUSINESS SCHOOL

Indicadores (KPI's) y OKR's de Gestión Logística

Supply Chain Performance & Resilience

- Service level, OTIF, fill rate, lead time y experiencia del cliente
- Inventarios, turns/days, disponibilidad, obsolescencia y working capital
- Cost-to-serve, transporte/distribución y trade-offs servicio-costo
- S&OP/IBP metrics, riesgos, resiliencia y métricas de excepciones
- OKRs logísticos, performance review e IA para alertas, escenarios e insights

Indicadores (KPI's) y OKR's de Gestión Humana

People, Skills & Transformation Performance

- People KPIs, dotación, productividad, rotación crítica, ausentismo y engagement
- Skills, upskilling/reskilling, movilidad, roles críticos y workforce capability
- Performance, learning effectiveness, liderazgo y colaboración
- Change/adoption metrics, transformación y portfolio de iniciativas
- Sustainability/ESG indicators, OKRs de people/transformation e IA responsable

Power BI potenciado con IA

Executive Analytics · Power BI · AI

- Modelo de datos ejecutivo y gobierno de métricas
- Power Query, preparación, calidad e integración de datos
- DAX/medidas esenciales para KPIs, tendencias, variaciones y cumplimiento
- Dashboard ejecutivo, driver trees, thresholds, alertas, drill-down y visual storytelling
- IA para anomaly detection/forecasting conceptual, insight, narrativa y recomendaciones con validación

Reporting

Executive Performance Reviews · MBR/QBR · Decision Management

- De reporting a Executive Performance Management: información, insight, decisión y acción
- MBR/QBR, agenda, preparación, narrativa, exceptions-first y roles
- Metric governance, thresholds, alertas, owners, calidad de datos y escalamiento
- Decision log, action tracker, responsables, fechas, aprendizaje y cierre
- Cuadro de Mando Integral actualizado y capstone de Strategy Execution con IA para narrativa ejecutiva

SAP · Excel · Power BI · OpenAI · Claude

bpc BUSINESS SCHOOL

EXPOSITORES (2)

Mg. Susana Ramírez

MBA de la Universidad del Pacífico. Diplomado en Finanzas en la Universidad de Piura. Licenciado en Contabilidad de la Universidad Nacional Federico Villarreal. Con más de 15 años de experiencia directiva en las áreas de Control de Gestión, Controlling, Administración y Finanzas en empresas como Grunenthal Perú, Sigma Equipment del Perú, Exportadora Romex, Divemotor, entre otras. Docente de Postgrado en la Universidad Nacional Agraria La Molina en Controlling y Finanzas.

Ing. Luis Ara

Diploma Internacional en Gestión Comercial en ESAN – ESIC Business School. Especialización en Desarrollo Gerencial en MBA Consultoría. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Sólida experiencia en ventas B2B y B2C. Ejecutivo con más de 21 años de experiencia directiva en el área de gestión comercial en empresas como SMP LOGÍSTICA Y COURIER, SEGURAMA, PROSEGUR y MAPFRE entre otras. Experiencia en Docencia Universitaria Postgrado en la Universidad Nacional de Ingeniería y Universidad Nacional Agraria La Molina en Marketing y Ventas.

Mg. Darío Guevara

MBA en CENTRUM Católica. Especialización en Finanzas en ESAN. Ingeniero Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Con más de 15 años de experiencia directiva en control, procesos y proyectos en empresas como Interbank, Everis Perú, Telefónica del Perú, entre otras. Experiencia en Docencia Postgrado en la Universidad Nacional Agraria La Molina. Actualmente es Subgerente de BTM & IT en Chubb.

Mg. Carlos Noé Herrera

MBA de CENTRUM Católica. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Diplomado en Administración Gerencial de ESAN. Postgrado en Gerencia de Logística y Supply Chain Management de CENTRUM Católica. Ha sido KEY USER de SAP para Mercedes Benz (Perú y Chile), KEY USER de Stockdown para Mercedes Benz (Perú)y Komatsu Mitsui Maquinarias – División Cummins (Perú). Ejecutivo con más de 20 años de experiencia directiva en el área Logística, Producción, Operaciones, Marketing y Ventas, en empresas transnacionales y nacionales como Helicópteros del Sur, Komatsu Mitsui Maquinarias, Divemotor, Grupo Gloria, Texpop, Skyline Perú, Wellco Peruana, entre otras. Ex-miembro del Comité Consultivo de la Escuela Profesional de Ingeniería Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Experiencia en docencia de Postgrado en las especialidades de Logística, Producción, Supply Chain Management, Marketing y Ventas, Negocios y Management en ESAN, Universidad Ricardo Palma, SENATI, Universidad Nacional de Ingeniería y Universidad Nacional Agraria La Molina. Actualmente es CEO de Business Partner Company y Consultor de Empresas.

Mg. Omar Cáceres

MBA de la Universidad Nacional Agraria La Molina. Especialización en Gestión Avanzada de Recursos Humanos de la Universidad de Utah - USA. Postgrado en Ingeniería Industrial – Organización Industrial en la Universidad de Zaragoza – España. Especialización en Recursos Humanos del Instituto de San Ignacio de la Loyola. Experto en Coaching Ontológico, con experiencia manejando equipos multidisciplinarios. Ingeniero de Sistemas de la Universidad de Lima. Auditor Internacional RABQSA en ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001. Con 15 años de experiencia directiva en Recursos Humanos y Sistemas Integrados de Gestión en empresas como Swissotel Lima, TACA, Compañía de Minas Buenaventura, National Cleaning S.A. entre otras. Amplia experiencia en Docencia de Postgrado en la URP, UNALM y la UNI, en las áreas de recursos humanos, calidad, ambiente y seguridad.

Mg. (c) Gino Ballero

MBA de la Universidad Ricardo Palma. Maestría en Transformación Digital en Tech Global University. Programa de Certificación Industria 4.0 en MIT Professional Education. Programa de Especialización en Data Science en la Universidad Ricardo Palma. Diplomatura Internacional en Supply Chain Management 4.0 en Institute for Careers and Innovation in Logistics & Supply Chain. Diplomado en Gestión Estratégica de Logística en IPAE. Especializaciones en Lean Manufacturing y SIX SIGMA en el Colegio de Ingenieros del Perú. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Con más de 20 años de experiencia directiva en Plantas de Producción, Procesos de Mejora Continua, Operaciones y Logística en empresas como TECNICAS METALICAS, TOMOCORP, GRUPO SARFATY, AGP PERU, INDUSTRIAL MECRIL entre otras, aplicando técnicas y herramientas de Ingeniería, Lean Manufacturing y Six Sigma. Amplia experiencia en Docencia de Pregrado y Postgrado en la URP, UNI, UNALM y Zegel IPAE, en las áreas de Producción, Operaciones y Logística. Actualmente es Sub Gerente de Compras Corporativas en LIMA GAS.

Mg. Héctor Najarro

Maestría en Industria 4.0 en Universidad Internacional de La Rioja - España. Ingeniero Informático de la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga. Cuenta con Certificaciones Microsoft: Data Analyst Associate (Power BI), Azure, y MCSE. Certificaciones IBM: IBM Certified Associate - Endpoint Manager V9.0, Architectural Thinking, Cognitive Practitioner, Electronics Industry Foundations, Enterprise Design Thinking, IBM Mentor, Team Solutions Design, entre otros. Con 18 años de experiencia desarrollando y liderando proyectos de tecnología y transformación digital en empresas como IBM Perú, Telefónica, Interbank, BCP, entre otras nacionales e internacionales. Actualmente es Technical Leader de Proyectos de Transformación en KYNDRYL.

Mg. Mauricio Rodríguez

MBA PAD - Escuela de Dirección de la Universidad de Piura. Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima. Ejecutivo con más 20 años de experiencia directiva en el área comercial, en empresas transnacionales y nacionales como Procter & Gamble, INFOCORP / EQUIFAX, PHILIPS Peruana, Energy Services Perú, entre otras. Actualmente es Gerente de Negocio de Bodegas Don Luis y Docente de Postgrado de la UNALM en programas de extensión en Gestión Comercial.

Ing. Andrés Reyes

Ingeniero Químico de la Universidad Nacional del Callao. Con más de 14 años de experiencia directiva en Plantas de Producción, Procesos de Mejora Continua y Operaciones en empresas como FERMAR, PERUPAINT, ESMETAL, TÉCNICAS METÁLICAS, entre otras. Diplomado en Gestión de Proyectos en la UPC. Diplomatura en Ingeniería de Soldadura en la PUCP. Diplomado en Finanzas en la Universidad del Pacífico. Experiencia en Docencia de Postgrado en la Universidad Nacional de Ingeniería y la Universidad Nacional Agraria La Molina en las áreas de Producción y Operaciones. Actualmente es Superintendente de Planta en FERMAR SAC.

Mg. Miguel Zegarra

MBA – UNMSM | Contador Público Colegiado – UNFV | Diplomado en Finanzas Corporativas en ESAN | Programa de Alta Especialización en Normas NIIFF en ESAN |Experto en SAP S/4 Hanna – Módulo FI | **Más de 15 años de experiencia como contador general y auditor contable financiero** en empresas de consumo masivo, industrial, automotriz entre otras. Docente de Postgrado en Controlling, Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Economía y Planificación de la UNALM.

METODOLOGÍA

Los temas y conceptos serán desarrollados en un lenguaje claro y simple. Las sesiones tendrán una gran orientación a los aspectos prácticos y propiciaran la activa participación de los asistentes. Para ello cada expositor debe integrar adecuadamente los siguientes aspectos metodológicos:

- Presentación, desarrollo conceptual y técnico de cada sesión.
- Orientación aplicativa y práctica de los temas y herramientas presentadas a través de: experiencias laborales, presentación de ejemplos reales y desarrollo de casos y ejercicios.
- Motivación apropiada a los asistentes buscando su participación activa mediante: intervenciones en clase, análisis de los temas, intercambio de experiencias, desarrollo de casos y ejercicios grupales e individuales.
- Asesoría en el desarrollo de los trabajos aplicativos individuales de los participantes.

BPC BUSINESS SCHOOL

DIRIGIDO A

Profesionales y técnicos involucrados en las áreas de controlling, mejora continua, calidad, administración, finanzas, comercial, operaciones, logística, recursos humanos y gestión corporativa. Otros profesionales que deseen adquirir los conocimientos y herramientas para la gestión estratégica con indicadores (KPI's) y OKR's.

EVALUACIÓN

Nota mínima aprobatoria de 12
Participación activa en clase
Presentación de trabajos – talleres
Presentación y sustentación de un trabajo aplicativo

REQUISITOS

Profesionales con estudios técnicos o universitarios concluidos o por concluir y personas con experiencia laboral.

PLATAFORMA VIRTUAL

- Clases 100% en vivo por Zoom
- Asesoramiento del docente en grupos de trabajo
- Acceso a la plataforma virtual
- Acceso a las clases grabadas
- Soporte técnico en el uso y acceso de la plataforma
- Foros de consultas con el docente
- Máximo 25 participantes

bpc BUSINESS SCHOOL

CERTIFICACIÓN (3)

Los participantes que cumplan con la nota mínima aprobatoria de 12 en cada módulo obtendrán **9 certificaciones**:

CERTIFICACIÓN OFICIAL

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA

PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA ESTRATÉGICA 5.0 a nombre de la **Facultad de Economía y Planificación** de la **Universidad Nacional Agraria La Molina** en convenio con **BPC Business School,** también recibirá **8 certificados**, uno por cada módulo que comprende la especialización con **código de autentificación QR**



BPC BUSINESS SCHOOL

BUSINESS SCHOOL

INVERSIÓN

DESCRIPCIÓN	AL CONTADO	EN 3 CUOTAS
Promoción especial por tiempo limitado (25% de descuento)	**S/ 2,250**	**S/ 795**
Promoción especial con descuento adicional por grupos de 2 o más personas	consultar descuento especial	consultar descuento especial
Promoción especial con descuento adicional por inscripción corporativa **(instituciones ó empresas)**	consultar descuento especial	consultar descuento especial
Otras promociones especiales: Si llevas con nosotros 2 ó más especializaciones **hasta 50% de descuento (sobre el precio regular)**	consultar descuento especial	consultar descuento especial
Precio regular	~~S/ 3,000~~	~~S/ 1,060~~

Todos los precios incluyen las múltiples certificaciones de la **Facultad de Economía y Planificación de la Universidad Nacional Agraria La Molina (FEP UNALM).**

BPC BUSINESS SCHOOL

bpc BUSINESS SCHOOL

FORMAS DE PAGO

PAGO POR PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA | INCLUYE MÚLTIPLES CERTIFICACIONES FEP UNALM

Opción 1: Los pagos se realizan vía depósito o transferencia a la cuenta corriente de la **Fundación para el Desarrollo Agrario | RUC 20101259014**:

- **Banco de Crédito del Perú** N° 191-0031059-0-26, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 002-191-000031059026-50.
- **Banco Continental BBVA** N° 0011-0661-0100058124, para transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 011-661-000100058124-67
- **Banco Scotiabank** N° 000-2430142, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 009-089-000002430142-46.

Opción 2: Con cualquier tarjeta de crédito mediante **Link de Pago**, previa coordinación al teléfono: **956786717**

INFORMES E INSCRIPCIONES

Cel. y WhatsApp: 947660508 | 956786717

e-mail: info@bpc.com.pe

WWW.BPC.COM.PE

BUSINESS SCHOOL

(1) BPC Business School se reserva el derecho de reprogramar la fecha de inicio al no completar la cantidad mínima de participantes y/o por contingencias inesperadas.
(2) BPC Business School se reserva el derecho de cambiar algún docente por contingencias inesperadas.
(3) Para obtener cualquiera de las certificaciones, el participante debe haber aprobado todos los módulos del Programa de Alta Especialización obligatoriamente.