

7 CERTIFICACIONES



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA



FLORIDA
GLOBAL
UNIVERSITY



PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN
CON CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



03 DE DICIEMBRE 2025

Inicio de Clases



240 HORAS

Académicas



CLASES EN VIVO

EN CONVENIO CON

bpc | BUSINESS
SCHOOL

WWW.BPC.COM.PE

PRESENTACIÓN

BPC Business School es 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 ha firmado un convenio con:



**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA**



Que cuenta con las carreras de Ingeniería en Gestión Empresarial, Estadística e Informática y Economía, licenciada por SUNEDU y que brinda un respaldo académico a toda la comunidad de BPC Business School.



**FLORIDA
GLOBAL
UNIVERSITY**



Que brinda un respaldo académico internacional a toda la comunidad de BPC Business School.

OBJETIVO

Mejorar las competencias de los profesionales involucrados en la cadena de suministro, a través de estrategias, técnicas y herramientas necesarias para desarrollar una adecuada gestión aplicada a redes de negocios nacionales e internacionales bajo el enfoque de eficiencia y eficacia en cada uno de los eslabones que la integran.

DURACIÓN

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

- **144 horas académicas** de clases en vivo.
- **80 horas académicas** de trabajos aplicado a empresas.
- **16 horas académicas** de participación en foros.

HORARIO ⁽¹⁾

- **Inicio:** miércoles 03 de diciembre 2025
- **Frecuencia:** lunes, miércoles y viernes de 7:30 pm a 10:30 pm

PLAN DE ESTUDIOS

La cadena de valor y la ventaja competitiva

- La cadena de valor
- Identificación de las actividades de valor
- Eslabones de la cadena de valor
- La cadena de valor y la estructura organizacional
- Panorama competitivo y la cadena de valor
- La calidad y el servicio al cliente
- Los costos de la calidad
- La medición de la satisfacción del cliente
- **Casos de éxito y trabajo aplicativo**

Gestión por procesos

- Administración estratégica de la capacidad
- Análisis de procesos
- Procesos de manufactura
- Procesos de servicios
- Herramientas de calidad para la optimización de procesos
- **Indicadores KPI's y OKR's de procesos**
- **Casos de éxito y trabajo aplicativo**

Gestión logística en la cadena de suministro

- Gestión de almacenes
- Gestión de compras y control de inventarios
- Gestión de distribución y transporte
- Gestión de comercio exterior
- **Indicadores KPI's y OKR's de Gestión Logística**
- **Casos de éxito y trabajo aplicativo**

Diseño, planeamiento y control de la cadena de suministro

- Estrategia de la cadena de suministro
- Logística y ubicación de las instalaciones
- Manufactura esbelta
- Consulta y reingeniería de operaciones
- Sistemas de planeación de recursos de la empresa
- Administración y pronóstico de la demanda
- Planeación agregada de ventas y operaciones
- **Casos de éxito y trabajo aplicativo**

SAP S/4 HANA - Módulo PP (Sales & Operations Planning)

- Fundamentos prácticos
- Planificación de ventas y producción (S&OP)
- Gestión de demanda
- Plan Maestro de producción (MPS)
- Planificación de necesidades de material (MRP)
- Ejecución
- Confirmación de orden y entrada de mercancías
- Liquidación de orden
- **Trabajo aplicativo**

EXPOSITORES ⁽²⁾

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.

Ing. Marco Plasencia

Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima. Amplia experiencia como Consultor SAP en los módulos SAP PS, PP, MM, FI, CO, FM, BCS y BPC en los rubros de Minería, Agroindustria, Pesquera, Metalmecánica, Avícola en empresas como Cementos Pacasmayo, San Fernando, El Pedregal, Omnia Solution, Minsur, Buenaventura, Austral Group, Pesquera Diamante y Volcan Compañía Minera. Docente de Postgrado en la Universidad Nacional Agraria La Molina.

• • • • • • •

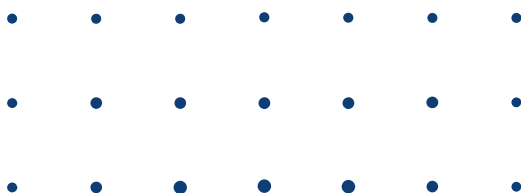
• • • • • • •

• • • • • • •

METODOLOGÍA

Los temas y conceptos serán desarrollados en un lenguaje claro y simple. Las sesiones tendrán una gran orientación a los aspectos prácticos y propiciarán 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.



DIRIGIDO A

Profesionales y técnicos involucrados en la Cadena de Suministro. Otros profesionales que deseen adquirir los conocimientos, técnicas y herramientas en la gestión de la Cadena de Suministro.

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

CERTIFICACIÓN ⁽³⁾

Los participantes que cumplan con la nota mínima aprobatoria de 12 en cada módulo obtendrán **7 certificaciones**:

CERTIFICACIÓN OFICIAL



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA



PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT a nombre de la **Universidad Nacional Agraria La Molina - Facultad de Economía y Planificación** en convenio con **BPC Business School**, también recibirá **5 certificados**, por cada módulo que comprende la especialización.

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL



HIGH SPECIALIZATION PROGRAM IN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT by **CEL endorsed by Florida Global University of USA** in agreement with **BPC Business School**

INVERSIÓN

DESCRIPCIÓN	AL CONTADO	EN 3 CUOTAS
Precio regular	S/ 3,000	S/ 1,060
Precio con descuento (10% por pronto pago)	S/ 2,700	S/ 954
Precio para grupo de 2 a más personas (*) (20% de descuento)	S/ 2,400	S/ 848
Promoción especial por tiempo limitado (25% de descuento)	S/ 2,250	S/ 795

(*) Precio por persona.

Todos los precios incluyen certificación de la Universidad Nacional Agraria La Molina - Facultad de Economía y Planificación.

DESCRIPCIÓN	AL CONTADO
Precio por derecho de certificación internacional CEL endorsed by Florida Global University of USA	S/ 300

FORMAS DE PAGO

PAGO POR PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA | INCLUYE CERTIFICADO UNALM - FEP

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 y/o débito mediante Link de Pago, previa coordinación al teléfono: 971110666

PAGO POR DERECHO DE CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

Opción 1: Los pagos se realizan vía depósito o transferencia a la cuenta corriente de **Business Partner Company S.A.C. | RUC 20556834840:**

- **Banco de Crédito del Perú** N° 194-2173721-0-76, para Transferencia desde otros bancos utilizar el CCI N° 002-194-002173721076-91.

Opción 2: Con cualquier tarjeta de crédito y/o débito mediante Link de Pago, previa coordinación al teléfono: 971110666

INFORMES E INSCRIPCIONES

Cel. y WhatsApp: 971110666 | 956786717

e-mail: info@bpc.com.pe

WWW.BPC.COM.PE



(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.