FEBRERO, 2023 Volumen 10 nº 109

BOLETÍN DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA



Contenido:

Palabras de Javier del Carpio, Decano de la Facultad de Ingeniería	02
Entrevista a: Alexander Puse Saavedra, egresada de la carrera de Ingeniería Industrial y Comercial	04
Entrevista a Miguel Jacinto Casma Salcedo, Auditor de Procesos del Banco de la Nación y Consultor de Empresas.	05
Noticias de educación superior	08
Sustentación de Tesis para Titulación	09





Palabras de Javier Del Carpio

Desarrollo de nuevos negocios propios mediante incubadoras

En los últimos años ha surgido una tendencia por fomentar el emprendimiento en diferentes niveles, y en distintos públicos objetivos. En ese sentido, algunas universidades públicas y privadas han organizado las llamadas incubadoras de negocios.

Su misión es brindar soporte y asesoría a los negocios que están en la etapa inicial de maduración. Teniendo en cuenta que los pequeños negocios tienen una alta tasa de mortalidad en su primer año de existencia, las incubadoras surgen como un mecanismo de apoyo en los aspectos de comercialización, administrativos, legales, financieros y tecnológicos.

Recientemente los programas del sector público

que fomentan el emprendimiento han proporcionado recursos financieros a las incubadoras de negocios que operan en Perú para que puedan brindar asesorías y soporte a los emprendedores. También ofrecen el servicio de mentoría, ayuda para conseguir financiamiento y, en algunos casos, un espacio para desarrollar sus actividades cerca de sus mentores y otros emprendedores que están en situación similar.

Las incubadoras de negocios deberían alentar, mediante sus asesorías, los emprendimientos de base tecnológica, para que los negocios tomen ventaja de la tecnología accesible a los emprendedores y los coloque en mejor condición para alcanzar mercados globales, así como mayor dificultad de ser imitados.



RESULTADOS DEL ESTUDIANTE (RE) PARA LA ACREDITACIÓN

Los resultados del estudiante (RE) son los siguientes:

- > [RE-I01] Conocimientos de Ingeniería
- > [RE-I02] Análisis de Problemas
- > [RE-103] Diseño o Desarrollo de Soluciones
- > [RE-I04] Indagación
- > [RE-I05] Uso de Herramientas Modernas
- > [RE-106] Ingeniería y Sociedad
- > [RE-I07] Medio Ambiente y Sostenibilidad
- > [RE-I08] Ética
- > [RE-109] Trabajo Individual y en Equipo
- > [RE-I10] Comunicación
- > [RE-I11] Gestión de Proyectos
- > [RE-I12] Aprendizaje Permanente

ALEXANDER PUSE SAAVEDRA

Año de egreso: 2020 - I

Empresa: Farmacias Peruanas S.A.C

Puesto: Analista de Planificación y Operaciones



¿Qué competencias y capacidades te ayudó a desarrollar la Universidad ESAN?

Las principales competencias, que me brindó la universidad para tener éxito en el mercado laboral y personal es la motivación y el liderazgo, trabajar en equipo y la toma de decisiones, ante alguna situación que se presente. Y las ganas de seguir aprendiendo y progresando, independientemente de los éxitos conseguidos. Además, a poder asumir responsabilidades, a levantarme si saqué una baja nota y que en base de la perseverancia se puede superar las dificultades. Es una carrera de perseverancia y resistencia; no de velocidad.

¿Qué retos tuviste durante tu formación universitaria y cómo los superaste?

Unos de los principales retos fue el periodo de adaptación a los primeros ciclos, ya que provenía de la provincia de Pisco, departamento de lca. Pues la universidad es completamente diferente a la secundaria. El otro reto fue cuando inicié mis prácticas preprofesionales, tenía que organizar mi tiempo para el estudio y no perder la Beca que me brindó el estado. También cumplir eficientemente mis prácticas, todo ello lo logré, gracias al sentido de superación, la perseverancia, y pude titularme en mi casa matriz de estudio.

¿Cómo ha sido tu experiencia profesional hasta momento?

Ha sido bastante enriquecedora y desafiante,

especializándome en Supply Chain y aprendiendo de diferentes rubros tanto en el sector de construcción y retail, laborando en una de las mejores empresas del Perú, donde se viene implementando la logística 4.0, aplicando tecnologías modernas de información. La pandemia nos enseñó la importancia de la transformación digital, plantear estrategias digitales y transformar los procesos.

¿Recomendarías a otros jóvenes estudiar en la Universidad ESAN? ¿Por qué?

Sí, porque la Universidad ESAN, cuenta con excelentes docentes profesionales, que no solo te enseñan habilidades técnicas, sino también blandas, y nos forma acorde a los nuevos cambios que hay en el mercado laboral tanto en nuestro país como en el exterior. Así, poder afrontar cualquier reto que se nos presente. Adicional a ello, el plan de estudios que ofrece la universidad tiene un enfoque holístico de la carrera a nivel de negocios, tecnología, inglés y cursos de especialización.

¿Qué proyectos futuros tienes?

En mediano plazo, pienso realizar estudios de posgrado en Supply Chain 4.0, trabajar en el exterior para reforzar mis conocimientos y tener una empresa consultora para poder aplicarlo en diversos sectores del Perú, con el fin de incentivar un futuro digital, ágil, resistente y sostenible. Con la mejora continua y pensando que "hoy será mejor que ayer" lograremos nuestras metas.



DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS PROPIOS MEDIANTE INCUBADORAS

1. ¿Qué es una incubadora de negocios?

Una incubadora de negocios es un programa diseñado para ayudar a los emprendedores a desarrollar sus ideas de negocio y convertirlas en empresas rentables y sostenibles.

Las incubadoras de negocios generalmente ofrecen a los emprendedores una amplia gama de servicios y recursos, como asesoramiento empresarial, acceso a capital, ayuda en la elaboración de planes de negocios, servicios de marketing y publicidad, acceso a espacio de trabajo y servicios administrativos y de contabilidad.

Estos servicios están diseñados para ayudar a los emprendedores a superar los desafíos comunes que enfrentan en la etapa inicial de sus negocios, como la falta de capital, la falta de experiencia en la industria y la falta de redes de contactos empresariales.

En general, las incubadoras de negocios buscan acelerar el crecimiento de las empresas emergentes, lo que puede tener un impacto positivo en la economía local y nacional al crear empleos y fomentar la innovación.

2. ¿Qué buscan ahora los inversionistas en los nuevos proyectos de las incubadoras?

Las incubadoras de negocios, además de orientar al emprendedor para que haga realidad su idea, pueden convertirse en inversionistas de los proyectos. Las incubadoras que operan bajo la modalidad de inversionistas tienen que asegurarse de que recibirán retornos de su inversión, porque del éxito de las empresas dependerá que sigan otorgando apoyos; así de este modo, las incubadoras inversionistas se vuelven socios del emprendedor de largo plazo, hasta que un tercero compre sus acciones. Para mitigar el riesgo que implica apostar por proyectos de reciente creación las incubadoras, piden que los proyectos pasen por un proceso de selección riguroso que conlleva exámenes, entrevistas y una exposición del proyecto o un producto demo.

3. ¿Cómo los interesados pueden aprovechar continuamente la tecnología para marcar una gran diferencia en sus proyectos para las incubadoras?

Los emprendedores tienen la gran oportunidad de implementar recursos tecnológicos con facilidad que le permita integrar sus procesos, reducir costos, mejorar sus productos y servicios, transformando su negocio e implementar una cultura sólida.

Así también, la implementación de herramientas tecnológicas no solo permite la satisfacción de los clientes, sino también beneficia al emprendimiento en cuanto a su inversión, les ayuda a disminuir sus gastos; por ejemplo, puedes realizar sus ventas a través de canales digitales y hacer las entregas a través de servicios de delivery. Lo importante es darles un uso efectivo a las tecnologías y siga el ritmo de las nuevas tendencias para así adaptarse a los nuevos requerimientos de los clientes y mercados.

4. ¿Cómo orientar a los interesados para que apunten sus proyectos al sector industrial?

Para orientar a los interesados en apuntar sus proyectos al sector industrial, se pueden seguir los siguientes pasos:

a.Identificar el potencial del proyecto: Es importante evaluar si el proyecto tiene un enfoque o aplicación en el sector industrial. Se pueden considerar factores como la innovación, el grado de escalabilidad y la demanda del mercado.

b.Investigar el mercado: Es importante conocer el mercado objetivo y la competencia existente en el sector industrial para poder identificar oportunidades y posibles obstáculos.

c.Desarrollar un plan de negocio sólido: Es fundamental que el plan de negocio sea coherente, detallado y orientado a las necesidades del sector industrial. Debe abordar temas como la estrategia de mercado, la planificación financiera y la estructura organizativa.

d.Buscar apoyo y financiación: Es importante buscar apoyo y financiación de instituciones y

organizaciones que se centran en el sector industrial. Algunas opciones pueden ser aceleradoras de negocios, incubadoras, inversores ángeles o capital de riesgo.

e.Establecer redes y colaboraciones: Es importante establecer redes y colaboraciones con empresas del sector industrial. Esto puede ser beneficioso para acceder a nuevas oportunidades y clientes potenciales, así como para obtener conocimientos y experiencia del sector.

5. Mediante los componentes de tecnología e innovación, ¿qué estrategias se pueden utilizar para determinar un problema y proponer una solución, viendo una oportunidad para desarrollarse en el mercado?

Existen varias estrategias que se pueden utilizar mediante los componentes de tecnología e innovación para determinar un problema y proponer una solución, viendo una oportunidad para desarrollarse en el mercado. Algunas de estas estrategias son:

a.Investigación y análisis de mercado: Se pueden utilizar herramientas de investigación de mercado para identificar oportunidades y necesidades en el mercado. El análisis de datos del mercado y de la competencia puede ayudar a identificar problemas y a desarrollar soluciones innovadoras.

b.Diseño centrado en el cliente: Se puede enfocar en las necesidades y deseos de los usuarios para desarrollar productos o servicios que resuelvan problemas específicos. La retroalimentación de los usuarios puede ser útil para identificar los problemas y desarrollar soluciones creativas e innovadoras.

c.Análisis de tendencias: La identificación de tendencias en el mercado y en la tecnología puede proporcionar ideas para el desarrollo de productos y servicios innovadores. El análisis de tendencias puede ayudar a detectar oportunidades emergentes y a anticipar las necesidades futuras del mercado.

d.Investigación y desarrollo de tecnología: Se pueden investigar nuevas tecnologías y tendencias en el mercado para desarrollar soluciones innovadoras y diferenciadas. La aplicación de tecnología de vanguardia puede ser una forma efectiva de resolver problemas de manera innovadora y satisfacer las necesidades del mercado.

e.Colaboración y asociaciones: La colaboración con otras empresas y organizaciones puede proporcionar ideas y recursos para el desarrollo de soluciones innovadoras. Las asociaciones pueden permitir el acceso a nuevas tecnologías, conocimientos especializados y recursos financieros para el desarrollo de productos y servicios innovadores.

5. ¿Qué otros componentes se pueden considerar para el desarrollo de un nuevo negocio propio mediante las incubadoras?

Además de los componentes de tecnología e innovación, hay otros factores que se deben considerar para el desarrollo de un nuevo negocio propio mediante las incubadoras. Algunos de estos componentes son:

a.Planificación estratégica: Es importante tener un plan de negocios sólido que incluya una visión clara del negocio, un análisis del mercado y la competencia, una estrategia de marketing y un plan financiero.

b.Equipo de trabajo: Es fundamental contar con un equipo de trabajo competente, comprometido y con habilidades complementarias para el desarrollo del negocio. El equipo debe tener experiencia en el sector y habilidades en áreas clave, como marketing, finanzas y operaciones.

c.Financiamiento: Se debe contar con un plan de financiamiento sólido y un presupuesto detallado para cubrir los costos iniciales y operativos del negocio. Las incubadoras pueden proporcionar acceso a capital, inversores y programas de financiamiento.

d.Infraestructura y recursos: Es importante contar con un espacio de trabajo adecuado y con recursos y tecnología necesarios para el desarrollo del negocio. Las incubadoras pueden proporcionar acceso a espacio de trabajo, servicios administrativos y tecnología.

e.Asesoramiento y apoyo empresarial: Las incubadoras pueden proporcionar asesoramiento y apoyo empresarial en áreas clave, como el desarrollo de productos, la estrategia de marketing y la planificación financiera. El apoyo empresarial puede incluir mentores, asesores y expertos en el sector.

f.Networking y colaboración: Las incubadoras pueden proporcionar oportunidades para establecer contactos con otros empresarios, inversores y expertos en el sector. La colaboración y el networking pueden ayudar a desarrollar nuevas ideas y oportunidades de negocio.



NOTICIAS DE EDUCACIÓN SUPERIOR



¿Qué es un gemelo digital y para qué sirve?

La réplica virtual de un producto, servicio o sistema real permite adelantarse a posibles problemas y experimentar sin correr riesgos antes de lanzar nuevas funcionalidades.

Ver Noticia 🗦



La Automatización en la Transformación Digital

Mucho se ha hablado de la transformación digital a la que se deben enfrentar las organizaciones para seguir a la vanguardia en un mundo que avanza a pasos acelerados.

Ver Noticia >





Cuatro tendencias en la educación superior para el 2023

Inició el 2023 y desde el ecosistema educativo superior, son muchas las instituciones que vienen trabajando en sus estrategias educativas...

Ver Noticia >



Moda Sostenible: Gran reto de la Industria Textil para el 2023

El 70% del total de las emisiones de dióxido de carbono de la industria de la moda proviene de la producción de textiles.

Ver Noticia >

Tres recomendaciones para lograr los objetivos ESG y crear valor a largo plazo

Para que la ESG sea comercialmente viable y responda a la necesidad de nuevos paradigmas empresariales, las empresas deben empezar a considerarla una inversión con resultados estratégicos.

Ver Noticia >

SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA TITULACIÓN

- > Sustenta para obtener el título profesional de: Ingeniera Industrial y Comercial
- > Bachiller: Eric Omar Utrilla Ramirez
- > Carrera: Ingeniera Industrial y Comercial
- > Fecha de sustentación : 18 de noviembre de 2022, 13:00 horas.
- > Lugar de la sustentación: Plataforma Zoom
- > Nombre de la tesis: IOPTIMIZACIÓN DE LOS MACROPROCESOS DE LA CADENA DE SUMINISTROS PARA BRINDAR SOPORTE LOGÍSTICO ECOMMERCE A LA PROPUESTA DE UNA TIENDA VIRTUAL EN LA EMPRESA ABC MODA APLICANDO EL MODELO SCOR.
- > Asesor: Augusto Carlos Choy Pun
- Jurado: Mónica Patricia Chávez Rojas (Presidente), Willy Hugo Calsina Miramira (jurado 2) y Elmer Tupia De La Cruz (jurado 3).





EL EQUIPO DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA



Misión de la Facultad de Ingeniería

"Formar profesionales líderes en ingeniería, con sentido humanista, ético, socialmente responsable, y conocimiento científico; capaces de gestionar y responder a las exigencias de los entornos globales de las organizaciones; y promover la investigación de la comunidad universitaria para contribuir al desarrollo tecnológico y sostenible de una sociedad equitativa y justa".

Visión de la Facultad de Ingeniería

"Al 2029, ser una facultad reconocida internacionalmente por la innovación en sus programas, desarrollo docente y formación de profesionales en ingeniería, quienes aplicando principios éticos y criterios de gestión, innovación y científicos, que contribuyan al desarrollo tecnológico y sostenible, aporten propuestas de generación de valor para la transformación de las organizaciones y garanticen el bienestar y la equidad de la sociedad".

LA FACULTAD DE INGENIERÍ A DE LA UNIVERSIDAD ESAN TIENE LAS SIGUIENTES CARRERAS:

- > Ingeniería Industrial y Comercial
- Ingeniería de Tecnologías de Información y Sistemas
- > Ingeniería en Gestion Ambiental

Para mayor informacion de los avances de la acreditación de Ingeniería, pueden escribir a la siguiente dirección electronica:

jsotelo@esan.edu.pe

MBA Judith Sotelo Coordinadora de Acreditación Facultad de Ingeniería



Blog de Acreditación de la Facultad de Ingeniería: http://acreditacion.esan.edu.pe/



Edición, corrección de estilo y entrevistas a cargo de *Eduardo Soria.*