



DESCUBRIMOS,
INSTRUIAMOS.
TRASCENDEMOS.



MODALIDAD
**VIRTUAL
EN VIVO**

DIPLOMA INTERNACIONAL

Gestión de Negocios Vitivinícolas y Enológicos

Misión de Esan

“Ofrecer una educación superior humanista científica, y empresarial que contribuya al desarrollo integral de la persona, al bienestar de la sociedad y a la formación de líderes y profesionales responsables; capaces de responder a las exigencias de un entorno globalizado, y de participar activamente en la creación de una sociedad equitativa y justa, en el marco de los principios de libertad y democracia. Asimismo, promueve y realiza actividades que favorecen la investigación orientada a consolidar espacios para la creación intelectual y artística de la comunidad universitaria, así como de la gestión de negocios”.

¿Por que seguir un Diploma en Esan?

1

Contenido del programa actualizado y con enfoque práctico. Aplicable a los retos de tu entorno laboral.

2

Aprende de la mano de expertos docentes con Grado de Maestría y Doctorado con gran trayectoria académica y laboral.

3

Reconocimiento a nivel nacional e Internacional de ESAN.

- N° 1 en la preferencia del sector empresarial 2023 (Encuesta anual de ejecutivos - CCL)
- QS WORD University Ranking 2024 N° 1 PERÚ
- QS WORD University Ranking 2024 N° 7 LATAM

4

Excelencia académica, asume retos altamente competitivos.



Objetivo del diploma:

Formar profesionales capacitados para gestionar de manera integral las empresas vitivinícolas y enológicas, abarcando aspectos como la producción, comercialización, finanzas y marketing. Busca desarrollar competencias técnicas y habilidades gerenciales que permitan a los participantes enfrentar los desafíos del sector vitivinícola, optimizar los procesos productivos, implementar estrategias comerciales efectivas y promover la innovación.

Certificación digital:

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos del programa, recibirán el Diploma virtual expedido por la Universidad ESAN.

Nota: La denominación Diploma de nuestros productos responde a la promulgación de la nueva Ley Universitaria 30220. En ningún caso se deberá entender que este programa académico corresponde a la categoría de Diplomados de Posgrado establecida en el artículo 43.1 de la precitada Ley 30220.

Beneficios:

Obtener una visión global de la industria vitivinícola y enológica, comprendiendo las tendencias y desafíos en diferentes mercados y regiones.

Desarrollar habilidades en gestión empresarial, finanzas, marketing y comercialización, específicas para el sector vitivinícola.

Aprender sobre prácticas innovadoras y sostenibles en la producción y gestión vitivinícola, alineándose con las demandas actuales del mercado y las normativas ambientales.

Obtener el certificado de ESAN que acredite tus competencias y conocimientos aumentando tu credibilidad y prestigio profesional en el sector vitivinícola.

Ventajas de tomar un diploma virtual:



Accede en tiempo real las clases de **Educación Ejecutiva**, desde cualquier lugar.



Tendrás accesos al esan virtual y correo de esan. Contaras con **recursos de consulta** en la plataforma digital.



Realizar un **networking con profesionales** de todo el sector.



Vive tus clases 100% sincrónica con **profesores de primer nivel**.

PLAN DE ESTUDIOS

DURACIÓN



66
SESIONES



06
CURSOS

TALLER DE SOCIALIZACIÓN | 2 sesiones

TALLER DE INTRODUCCIÓN Y CIERRA | 2 sesiones

01 TÉCNICAS VITIVINÍCOLAS Y ENOLÓGICAS | 10 sesiones

- ❖ Técnicas de Producción Vitícola:
Variedades de uva con aptitud enológica (incluir generalidades de fenología y aspectos sanitarios). Fisiología y nutrición de la Vid. Manejos culturales con impacto en la calidad de las uvas y vinos. Principales sistemas de producción de vid con interés enológico (diseño, plantación, costos - taller). Técnicas sostenibles.
- ❖ Técnicas de Elaboración y Producción en Bodega:
Técnicas de Vinificación. Aspectos generales de la microbiología aplicada a la enología. Enotécnia (principales insumos, equipamiento y pruebas enológicas aplicados en procesos vitivinícolas). Técnicas sostenibles desarrolladas en bodegas.

02 GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PRODUCTOS VITIVINÍCOLAS | 10 sesiones

- ❖ Introducción a la gestión estratégica de productos vitivinícolas.
- ❖ Normativa sanitaria, calidad y Denominación de Origen aplicada a producción vitivinícolas (DIGESA; INDECOPI)
- ❖ Gestión de cambios de una organización vitivinícola.
- ❖ Análisis interno (productos, procesos, recursos y capacidades de negocios vitivinícolas).
- ❖ Análisis externo (mercado, competencia, entorno y sector vitivinícola).
- ❖ Análisis estratégico de productos vitivinícolas.

03 MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS VITIVINÍCOLAS | 10 sesiones

- ❖ Principios del marketing de productos vitivinícolas; Herramientas de marketing digital y su aplicación al sector vitivinícola; Desarrollo de producto y su cadena de valor hasta el punto de venta; Desarrollo de producto y su cadena de valor hasta el punto de venta.
- ❖ Estrategia de vinos del nuevo mundo y estrategias comerciales.
- ❖ Comercialización nacional e internacional de productos vitivinícolas.

04 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE PROYECTOS VITIVINÍCOLAS | 10 sesiones

- ❖ Costos y presupuestos de proyectos vitivinícolas y enológicos; Costos e impuestos aplicados en producción vitivinícolas - experiencias.
- ❖ Estado de resultados de proyectos vitivinícolas y enológicos; Análisis de sensibilidad de proyectos; Flujos de caja de proyectos vitivinícolas y enológicos.

05 PASANTÍA TÉCNICA VITIVINÍCOLA | 10 sesiones

- ❖ Visita a viñedo Región Lima o Ica. Explicación de principales técnicas vitivinícolas con interés enológico, reconocimiento de principales instrumentos y equipamiento vitivinícola.
- ❖ Explicación de principales técnicas vitivinícolas con interés enológico, reconocimiento de principales instrumentos y equipamiento vitivinícola.
- ❖ Técnicas de cata de vino y Pisco.

06 PLAN DE NEGOCIO PARA LOS PROYECTOS VITIVINÍCOLAS | 10 sesiones

- ❖ Plan de negocio vitivinícolas 1.
- ❖ Plan de negocio vitivinícolas 2.
- ❖ Plan de negocio vitivinícolas 3.

(*) Los costos de la visita, traslados e ingreso a los viñedos son asumidos por cada alumno matriculado.

PLANA DOCENTE



GINA VAZALLO VALLEUMBROCIO 🇵🇪

Magíster en Enología y Vitivinicultura de la Universidad de Chile e Ingeniera en Industrias Alimentarias de la Universidad Nacional Agraria La Molina. Experiencia en dirección de escuelas universitarias, gestión y coordinación de proyectos educativos en el marco vitivinícola – agroindustrial. Ha asesorado a productores y miembros de asociaciones vitivinícolas de modo independiente y por encargo del Gobierno Regional de Lima y entidades municipales, contribuyendo así al mejoramiento y a la competitividad de la cadena de valor de la Región Lima y otras zonas del país. Ha organizado y dirigido Concursos de Vinos y Pisco para la Región Lima, y ha sido Jurado de concursos nacionales y del Expovino de Wong. Asimismo, experiencia laboral en bodegas de Chile, México y Perú, y conocimiento de zonas productoras de vino de Argentina e Italia. Es miembro del Comité Técnico de Bebidas Alcohólicas Vitivinícolas del INACAL.



MARTIN SANTA MARIA FERNANDEZ STOLL 🇵🇪

Ingeniero Industrial titulado de la Universidad de Lima, con Maestría en Finanzas de la Universidad del Pacífico, Enólogo Técnico de la Escuela Española de Cata, Nivel 2 en Vinos y Destilados del Wine & Spirit Education Trust, bilingüe. Actualmente, Fundador-Gerente General de FUNDOS SAC, productora y comercializadora de Pisco 4 Fondos, ha obtenido varios premios y reconocimientos a nivel nacional e internacional, con más de 40 medallas entre oro, plata y bronce en concursos en Perú, Reino Unido, Bélgica, España, Italia, Portugal y Estados Unidos. La empresa comercializa sus productos en el mercado peruano y exporta a Bélgica y España. Ha ejercido el cargo de Gerente General en La Cámara de Compensación Electrónica (CCE), Presidente de La Academia Peruana del Pisco 2017-2022. Cuenta con experiencia de 18 años en el sector industrial y comercial, así como más de 20 años en el sistema financiero.



MARCOS MORA GONZÁLEZ 🇵🇪

Doctor por la Universidad Miguel Hernández de Elche - España. Ingeniero Agrónomo de la Universidad de Chile. Actualmente es Director del Departamento de Gestión e Innovación Rural de la Universidad de Chile. En docencia postgrado, imparte los cursos de Comercialización y Marketing de vinos, Investigación de Mercados Agroalimentarios, Seminario de Innovación en la Industria Vitivinícola, Gestión de Empresas Vitivinícolas. Ha sido investigador responsable, co-investigador y asesor de números proyectos de fondos concursables nacionales e internacionales. Tiene a su haber más de 50 publicaciones científicas (ISI, Scielo), 4 capítulos de libro y dos libros. Es miembro de la Red de la uva y el vino de España, director Centro de Negocios de San Bernardo de Sercotec-CORFO. Fue director de INICIA, Incubadora de Negocios de la Corporación Chilena del Vino y director de la Sociedad Agronómica de Chile.



KAREN REYES MORALES 🇵🇪

Magister en Enología y entorno Vitivinícola por la Universidad de Bordeaux en Francia. Ingeniera agrónoma por la Universidad Nacional Agraria La Molina. Especialista en comercio internacional en bebidas espirituosas (vinos, licores). Experiencia profesional en Misión Comercial Vinos y Licores en Castenet - Terres de Guennec encargada de la preparación para la participación en ferias internacionales de Wine Paris y Prowein y prospección de importadores, distribuidores, CHR. Trabajo como Asesora Técnica EMEA en Symborg encargada del desarrollo de Biotecnología en diversos cultivos, incluida la vid y análisis de datos. Directora de Operaciones Agrícolas Francia - Planasa encargada producción agrícola de frutas y hortalizas desde el cultivo hasta la producción, comercialización con supermercados e intermediarios y logística de plantas de frutos rojos.



JOSÉ LAOS 🇵🇪

PhD en economía de la empresa por la Universidad de La Rioja - España. Ingeniero Agrónomo por la Universidad Nacional Agraria La Molina. MBA por la Universidad Pacífico. Especialista en formulación, evaluación y análisis de proyectos productivos vitivinícolas. Cuenta con 18 años de experiencia en el ámbito privado y público en áreas de dirección estratégica, comercio exterior, gestión de proyectos y planes de negocio a nivel nacional e internacional. Consultor especializado en gestión de modelos empresariales para desarrollo de oferta innovadora, orientada al acceso de mercados



ELLIOT ARTEAGA REYES 🇵🇪

PhD en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid - España. Magíster en investigación de empresas por la Universidad ESAN. MBA por la Universidad ESAN e Ingeniero Agrónomo por la Universidad Nacional Agraria La Molina. Especialista en planes de negocio, emprendimiento y desarrollo económico. Actualmente, es Coordinador General del Instituto de Desarrollo Económico de la Universidad ESAN.

— ADMISIÓN

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- ❖ Ficha de inscripción debidamente llenado.
- ❖ Copia simple del DNI ambas caras.
- ❖ Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.
- ❖ Copia de servicio de luz o agua o teléfono (solo en caso de pago fraccionado).
- ❖ Posterior a la matrícula se debe firmar el pagaré digital (solo en caso de pago fraccionado).

(*) Los postulantes que soliciten factura a nombre de empresa se le enviara el formato de aceptación de facturación para su envío respectivo.

(*) Para la apertura del programa, se debe superar el mínimo de 25 matriculados.

— PROCESO DE MATRÍCULA

El proceso de inscripción se inicia enviando los documentos completos de admisión a la ejecutiva comercial. Posteriormente, se le enviara sus accesos de esan y antes del inicio de las clases se enviara el correo de bienvenida de clases

— HORARIO DE CLASES

Sábados de 14:00 a 18:40 horas

Domingos de 09:00 a 12:00 horas

Clases cada 14 días

(*) Si por algún motivo de fuerza mayor ocurra alguna contingencia con la programación de clases, esto se reprogramará en otra fecha y horario previa coordinación con los alumnos y docente.



INFORMACIÓN ECONÓMICA

AL CONTADO S/. 6,440

FRACCIONADO

Matrícula	S/. 500
7 Cuotas	S/. 929
Total	S/. 7,000

(*) El financiamiento de las cuotas son sin intereses.

Los pagos por concepto de inversión total del programa o la matrícula se efectúan en las siguientes cuentas:

BANCO	# DE CUENTA SOLES	CCI
Banco de Crédito BCP	193-1764415-0-72	002-193-001764415072-16
Banco BBVA	0011-0686-01000111574	011-686-00010001574-39
Banco INTERBANK	200-3001232752	0032-000-03001232752-31
Pago link Niubiz		

Con la Razón Social: Universidad ESAN
RUC: 20136507720

INFORMES E INSCRIPCIONES

Magaly Alarcon

lalarcon@esan.edu.pe

942 888 974