



Diplomado: Innovación y Emprendimiento en los Negocios



22 de julio



Virtual



martes y jueves de
18h00 a 20h00



\$ 550

[**¡Regístrate Aquí!**](#)

Este programa permite a los participantes construir y validar su propio modelo de negocio aplicando metodologías ágiles como Lean Startup, Design Thinking y Business Model Canvas.

A lo largo del diplomado, los estudiantes trabajarán sobre proyectos reales, recibirán mentoría especializada y tendrán acceso a herramientas digitales clave para el diseño, prototipado y posicionamiento de sus productos o servicios. Su enfoque diferenciador incluye simulaciones con clientes reales, estrategias de mercado emergentes, networking con actores del ecosistema emprendedor y una visión centrada en la disrupción y escalabilidad.

El diplomado está orientado a identificar oportunidades de negocio, diseñar propuestas de valor, aplicar estrategias de marketing digital, gestionar recursos financieros y acceder a mecanismos de financiación, fortaleciendo competencias clave para liderar emprendimientos en contextos dinámicos y globales.

Objetivo:

Formar emprendedores y profesionales capaces de desarrollar, validar y escalar modelos de negocio innovadores, aplicando metodologías ágiles y herramientas digitales para la generación de valor en el mercado.

¿A quién está dirigido?

Emprendedores, profesionales, docentes, estudiantes y personas interesadas en desarrollar y escalar ideas de negocio innovadoras.

Beneficios

En las **244** horas de trabajo podrás:

Diseña propuestas de valor innovadoras a partir de oportunidades reales de negocio, integrando el conocimiento del cliente, la segmentación de mercado y la validación con prototipos. Aplica estrategias efectivas de marketing digital, comunicación y distribución para fortalecer la visibilidad y el alcance del modelo.

Aplicar herramientas financieras básicas para analizar la viabilidad de un emprendimiento, proyectar resultados y presentar soluciones creativas e innovadoras que respalden decisiones emprendedoras y sostenibles.

Metodología:

El diplomado se desarrollará bajo la metodología de Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP), en la cual los participantes construirán de manera progresiva un modelo de negocio real o simulado, integrando herramientas clave desde la identificación de una oportunidad hasta su validación y estrategia de financiación.

Módulos:

1

Introducción al emprendimiento y modelos de negocios innovadores

1. Introducción al emprendimiento y diferencias con empresas Tradicionales

- 1.1 Concepto de emprendimiento y evolución histórica.
- 1.2 Características comparativas: emprendedor vs. empresario tradicional.
- 1.3 Tipologías de emprendimiento: social, tecnológico, corporativo, verde.
- 1.4 Diferencias estructurales y estratégicas: innovación, escalabilidad, propósito.
- 1.5 Ecosistemas de emprendimiento y tendencias globales.

2. Pensamiento creativo y divergente

- 2.1 Fundamentos del pensamiento creativo y su valor en el emprendimiento.
- 2.2 Diferencias entre pensamiento convergente y divergente.
- 2.3 Barreras a la creatividad y cómo superarlas.
- 2.4 Técnicas individuales y grupales de estimulación creativa.
- 2.5 Aplicación de la creatividad en la generación de ideas de negocio.

3. Casos de startups disruptivas y fracasos emblemáticos

- 3.1 Definición de startups y su papel en la economía actual. Introducción a la segmentación ágil (microsegmentos).
- 3.2 Fuentes de información para analizar tendencias. Factores de éxito en startups disruptivas. Matriz de priorización de segmentos.
- 3.3 Buyer persona: Técnicas visuales y empáticas para identificar necesidades profundas del cliente.
- 3.4 Identificación de necesidades, problemas no resueltos en el mercado y descubrimiento de oportunidades.
- 3.5 Estudio comparativo de casos reales. Tipos de tendencias: tecnológicas, sociales, económicas y culturales.

Módulos:

4. Identificación de oportunidades de negocio y tendencias de mercado

- 4.1 Componentes clave de un modelo de negocio innovador: Introducción al Business Model Canvas. Herramientas para construir oportunidades a partir de tendencias.
- 4.2 Principios de innovación aplicados al diseño de modelos de negocio. Selección y priorización de oportunidades de negocio.
- 4.3 Fundamentos de la economía colaborativa y su aplicación en negocios emergentes.
- 4.4 Diseño de modelos colaborativos centrados en el usuario.
- 4.5 Adaptación del Business Model Canvas a contextos de economía colaborativa.

5. Incubadoras (¡Quiero incubarme y continuar!) Crear para crecer

- 5.1 ¿Qué es una incubadora de negocios y cómo funciona?.
- 5.2 Diferencias entre incubadoras, aceleradoras y hubs de innovación.
- 5.3 Beneficios y condiciones para acceder a una incubadora.
- 5.4 Estrategias para integrarse en una incubadora de manera efectiva.
- 5.5 Mapa de incubadoras en el contexto local y regional.

2

Identidad y marketing aplicado al emprendimiento

1. Valores diferenciales y propuesta de valor

- 1.1 ¿Qué es una propuesta de valor? y cómo identificar el “trabajo por hacer” (Jobs To Be Done).
- 1.2 Diferenciación significativa y ventaja competitiva (tipología) Herramienta de análisis de mercado: Customer Journey Map.
- 1.3 Value Proposition Canvas (VPC) y encaje problema-solución.
- 1.4 Insights para diferenciar: ¿Qué otros no están resolviendo bien?.
- 1.5 Propuesta de valor preliminar (Iteración ágil de la propuesta de valor).

2. MVP y validación rápida

- 2.1 ¿Qué es un Producto Mínimo Viable (MVP) y qué no es?.
- 2.2 Tipos de MVP según el nivel de riesgo y características.
- 2.3 Hipótesis de producto y experimento.
- 2.4 Estrategias de validación inicial y métricas de éxito.
- 2.5 Diseño del experimento de MVP.

3. Prototipado rápido

- 3.1 Prototipos: niveles de fidelidad.
- 3.2 Herramientas de prototipado ágil.
- 3.3 Cómo presentar un prototipo con claridad: Storyboarding del uso y experiencia del producto/servicio.
- 3.4 Documentación técnica básica del prototipo.
- 3.5 Iteración con feedback rápido.

Módulos:

4. Validación con clientes

- 4.1 ¿Qué es validar? Diferencia entre opinión y evidencia.
- 4.2 Diseño de pruebas con usuarios reales.
- 4.3 Validación cualitativa vs. cuantitativa.
- 4.4 Aprender del error y pivotar: Lean Startup y ciclos rápidos de iteración.
- 4.5 Aprendizajes accionables y toma de decisiones: Documentación y ajuste VPC.

2.2 Canales de comunicación y distribución

1. Construcción de Identidad y tendencias de mercado

- 1.1 Fundamentos de identidad conceptual (misión, visión, valores).
- 1.2 Principios de diseño visual (logotipo, paleta de colores, tipografía).
- 1.3 Métodos para identificar tendencias del mercado.
- 1.4 Concepto de diseño y Promesa de valor del emprendimiento
- 1.5 Estrategias para adaptar la identidad a diferentes canales.

2. Marketing digital disruptivo y pitch

- 2.1 Estrategias de marketing digital (guerrilla digital, influencers)
- 2.2 Estructura y elementos de un pitch persuasivo de comunicación.
- 2.3 Integración de identidad del emprendimiento en campañas.
- 2.4 Herramientas digitales para ejecutar marketing y pitch.
- 2.5 Métricas y ajustes para optimizar estrategias.

3. Herramientas de marketing y networking

- 3.1 Fundamentos de UX y CX
- 3.2 Técnicas para mapear el recorrido del cliente
- 3.3 Identificación de puntos críticos y oportunidades de mejora
- 3.4 Herramientas digitales para analizar y optimizar UX
- 3.5 Integración de experiencia del cliente con estrategias de distribución

4. Canales de distribución y alianzas estratégicas

- 4.1 Canales de distribución físicos, digitales, directos e indirectos.
- 4.2 Criterios para seleccionar canales según tipo de producto, mercado y recursos.
- 4.3 Alianzas estratégicas para expansión de emprendimientos.
- 4.4 Herramientas digitales para gestionar redes de distribución.
- 4.5 Propuesta de distribución para el emprendimiento.

3 Operaciones e innovación organizacional en el proceso de producción

1. Gestión estratégica de operaciones en procesos productivos y de servicios

- 1.1 Fundamentos de la gestión de operaciones
- 1.2 Diseño de procesos productivos y de servicios
- 1.3 Planificación y control de operaciones
- 1.4 Gestión de calidad en operaciones
- 1.5 Tecnología e innovación en la gestión operativa

Módulos:

2. Innovación organizacional y gestión del talento humano para el desarrollo de equipos colaborativos.

- 2.1 Fundamentos de la innovación organizacional.
- 2.2 Estructuras organizacionales y liderazgo transformacional.
- 2.3 Gestión del talento humano en entornos dinámicos.
- 2.4 Trabajo colaborativo y comunicación organizacional.
- 2.5 Motivación y bienestar en el trabajo.

4

Finanzas para emprendedores

1. Fundamentos financieros para emprendedores

- 1.1 Introducción a las finanzas para emprendedores.
- 1.2 Conceptos básicos: ingresos, costos, gastos, inversión, rentabilidad.
- 1.3 Diferencias entre finanzas personales y finanzas de un emprendimiento.
- 1.4 Flujo de caja (cash flow): importancia y elaboración básica.

2. Costos, punto de equilibrio y fijación de precios

- 2.1 Costos fijos vs. Variables.
- 2.2 Análisis del punto de equilibrio.
- 2.3 Métodos de fijación de precios: costo, competencia, valor percibido.
- 2.4 Rentabilidad esperada.

3. Presupuesto y proyecciones financieras

- 3.1 Estructura del presupuesto operativo de un emprendimiento.
- 3.2 Proyección de ingresos y egresos.
- 3.3 Proyección de estados financieros básicos: estado de resultados y flujo de caja.
- 3.4 Análisis de sensibilidad.

4. Financiamiento y evaluación financiera del proyecto

- 4.1 Fuentes de financiamiento para emprendedores (banca, fondos públicos, inversionistas ángeles, crowdfunding).
- 4.2 Preparación de pitch financiero.
- 4.3 Indicadores financieros clave: VAN, TIR, PRI.
- 4.4 Evaluación de riesgos financieros.

5. Cierre del módulo con conferencista internacional

- 5.1 Conferencia magistral sobre experiencias reales de emprendimientos financiados con éxito.
- 5.2 Enfoque práctico y motivacional sobre finanzas aplicadas en startups.
- 5.3 Espacio de preguntas y networking.

Instructores: María Almeida Ferri Amparo Álvarez Meythaler Jaime Guzmán Martínez Christian Fajardo Sempértegui

Nota:

Durante el proceso, se promoverá un aprendizaje activo, centrado en la resolución de problemas reales, con énfasis en la creatividad, la innovación y el pensamiento emprendedor como competencias transversales del diplomado. Cada actividad combinará sesiones teóricas, prácticas experimentales, trabajo autónomo y espacios de retroalimentación con mentores.

Se utilizarán herramientas como:

- Business Model Canvas y Lean Startup para el diseño estructurado del modelo de negocio.
- Sistema Entorno Producto, prototipado digital y testeo de ideas para validar la propuesta de valor.
- Marketing digital y estrategias de comunicación para diseñar el plan de llegada al cliente.
- Análisis financiero, proyecciones económicas, y estrategias de monetización para asegurar la sostenibilidad y escalabilidad del proyecto.

Y como parte de la evaluación, los participantes presentarán los avances de su proyecto a través de entregables parciales y culminarán con un pitch financiero final ante un panel académico o profesional, en un espacio tipo Demo Day.

Métodos de pago:

Realiza tu pago de manera segura e inmediata mediante:



Depósitos



Transferencias



**Tarjetas de crédito y
débito**

CONOCIMIENTO QUE DEJA HUELLA

¡Inscríbete Aquí!

 0984194244

 cetcis@puce.edu.ec

 educacioncontinua.puce.edu.ec

Educación Continua PUCE 

CETCIS PUCE 

Educación Continua PUCE 

EduContinuaPUCE 