

# CERTIFICACIÓN EN GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTOS



*udla*

Educación  
Continua

# OBJETIVO GENERAL

Certificación diseñada para profesionales que buscan transformar su negocio a través de herramientas digitales y estratégicas, esta formación te permitirá aprovechar la Inteligencia Artificial, desarrollar estrategias comerciales efectivas, mejorar el marketing digital, y optimizar las finanzas corporativas. Aprende a tomar decisiones más inteligentes, aumentar la productividad y liderar con visión en un entorno empresarial dinámico. Prepárate para llevar tu empresa al siguiente nivel con conocimientos clave para enfrentar los retos del futuro.



# PERFIL DEL PARTICIPANTE

Emprendedores y profesionales que han iniciado su negocio recientemente o están en proceso de consolidarlo, y buscan llevarlo al siguiente nivel. El programa está enfocado en quienes desean aprovechar la Inteligencia Artificial, mejorar sus estrategias comerciales y optimizar sus finanzas mediante herramientas digitales y enfoques innovadores para maximizar el crecimiento y la productividad de su empresa.



# ACERCA DEL PROGRAMA

**Modalidad** Híbrida (clases presenciales + virtual en vivo)

---

**Duración** 50 horas

---

**Horarios**      Lunes y martes      Miércoles  
                         18:00 a 21:00      18:00 a 22:00  
                         *virtual en vivo*      *presencial*

---

**Fechas**      **Inicio:**      **Fin:**  
                         15 de junio      15 de julio



# METODOLOGÍA

- **Aprendizaje Activo:** Fusión teórico-práctica diseñada para la aplicación inmediata.
- **Enfoque Casuístico:** Resolución de desafíos reales mediante talleres y dinámicas de grupo.
- **Simulación Empresarial:** Uso de herramientas digitales en escenarios corporativos de alta fidelidad.
- **Colaboración Estratégica:** Networking activo a través de trabajos grupales e interacción constante.



# TEMAS DE ESTUDIO

## 1

### **Estrategia de difusión digital**

- Introducción a la difusión digital y su importancia para las marcas
- Creación de una estrategia publicitaria
- Determinación estratégica de mix de medios
- Identificación del/los buyer persona
- Contenido orgánico vs. Contenido pagado
- Publicidad en motores de búsqueda (SEM)
- Publicidad en Meta (Facebook Ads)
- Marketing de Influencia
- Estrategias de remarketing y retargeting
- Directrices para la implementación de una campaña de difusión digital (trabajo final calificado)

## 2

### **Inteligencia artificial en los negocios**

- Aplicaciones de IA en la toma de decisiones empresariales
- Automatización de procesos y optimización operativa
- Análisis de datos e IA para estrategias comerciales
- Herramientas de IA para mejorar la productividad y la innovación

## 3

### **Metodologías ágiles en la gestión empresarial**

- Principios y fundamentos de agilidad
- Selección para proyectos ágiles
- Implementación de metodologías ágiles para proyectos ágiles

# TEMAS DE ESTUDIO

## 4 Estrategia Comercial

- Plan estratégico de ventas
- Divisiones en ventas
- Tipos de venta
- Cálculo del número de vendedores
- Planeación del trabajo del vendedor
- Compensación al equipo
- Pronóstico de ventas

## 5 Finanzas corporativas

- Balance general (ejemplo y práctica)
- Estado de resultados (ejemplo y práctica)
- Estado financiero de flujo de efectivo (ejemplo y práctica)
- Análisis e Interpretación de los Estados Financieros:
  - Análisis Vertical
  - Análisis Horizontal
- Razones Financieras
- Tópicos de Interés Financiero



# QUE APRENDERÁS

## 01 Aplicar

Inteligencia Artificial para optimizar decisiones empresariales.

## 02 Desarrollar

Estrategias digitales efectivas para marcas y productos.

## 03 Implementar

Estrategias comerciales para maximizar las ventas.

## 04 Gestionar

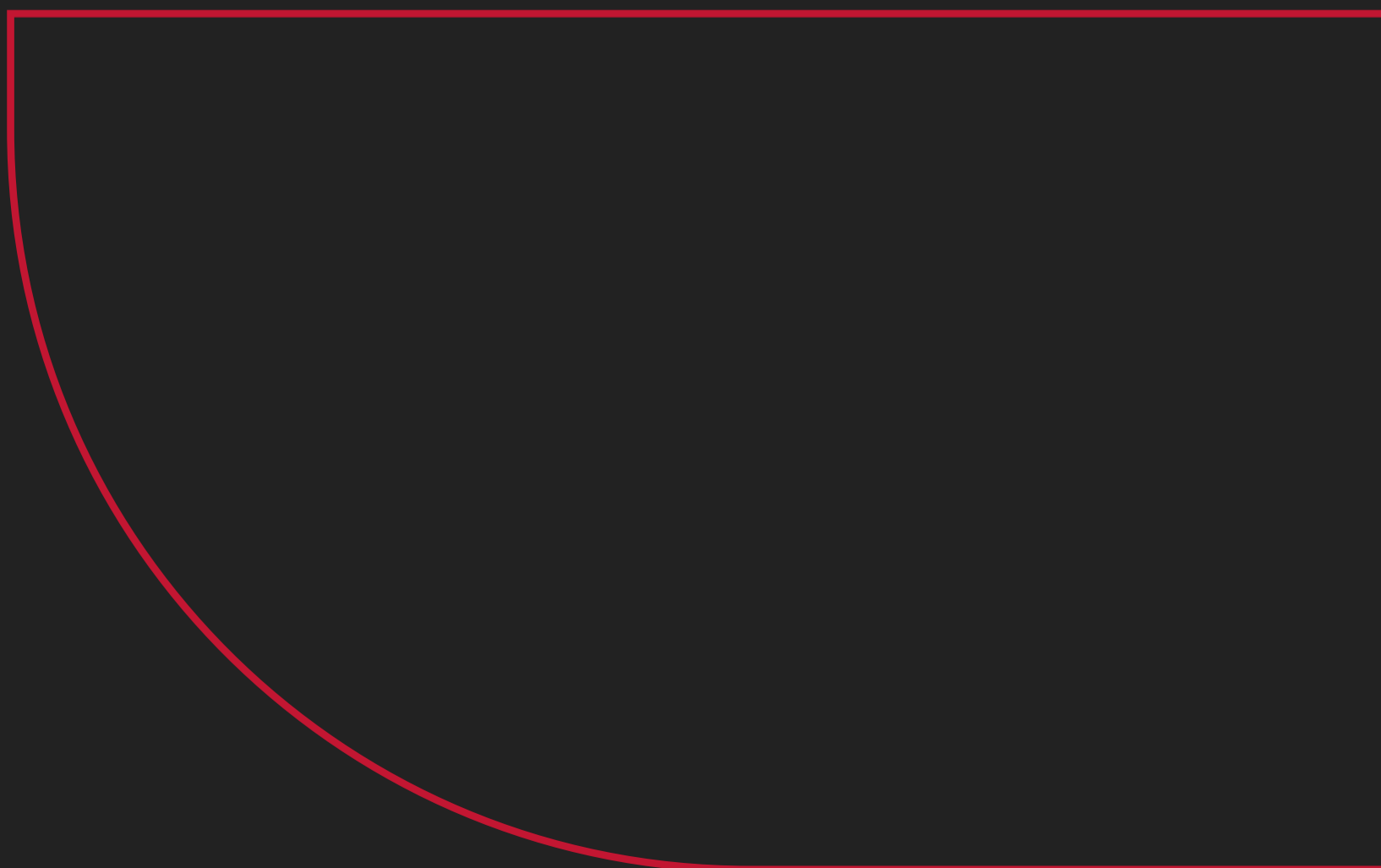
Campañas publicitarias en plataformas digitales.

## 05 Aplicar

Metodologías ágiles en la gestión de proyectos.

## 06 Analizar

Finanzas corporativas para tomar decisiones informadas.



# PERFIL DOCENTE

## PAULINA MIÑO

Publicista con más de 10 años de experiencia en Marketing Digital. Actualmente se desempeña como consultora independiente, con su enfoque en Mindful Digital Marketing, y como Directora Estratégica Comercial de B2W Agency, un Hub de Marketing Integral local con presencia en varios países. Parte de su trayectoria ha sido compartir conocimiento, desempeñándose como Docente de Creatividad, Publicidad, y Marketing Digital en el Instituto Metropolitano de Diseño y como Tutora de Titulación en el Instituto, con más de 8 alumnos graduados gracias a su guía. Ha formado parte de varias ediciones de Programas de Educación Continua de la UDLA.

## MATEO MOREIRA

Estratega con amplia trayectoria en la aceleración de negocios y ventas consultivas B2B. Actualmente se desempeña como Regional Growth Manager en Mobilvendedor, liderando equipos de alto rendimiento y expansión comercial en mercados internacionales. Posee una sólida formación técnica con maestrías en Inteligencia Artificial y Marketing Digital, además de certificaciones de alto nivel en AWS, Google Cloud y HubSpot. Su enfoque combina la analítica avanzada con la psicología aplicada a las ventas para maximizar el ROI y la eficiencia operativa.

## RICARDO GONZÁLEZ

Máster en Administración de Empresas (MBA) con énfasis en Mercadeo de la Universidad EAFIT, junto con certificaciones en "Innovation for Entrepreneurs & Startup Funding" (Universidad de Maryland), Neuro Marketing Tools (NEUROMIND) y "Platform Design Toolkit" (Boundaryless). Es CEO de Latinnova y Neuromind, CMO de Conecta2, Emprendimiento EC y Etical Lab, y co-fundador de ASINM y Qualificar. Además, ha sido mentor y consultor en emprendimiento e innovación con organizaciones como Startup Weekend, TechStars y Hult Prize, entre otras.

***\*UDLA se compromete a notificar cualquier cambio en el equipo docente y a garantizar que el facilitador de reemplazo cuente con un perfil, formación y experiencia equivalentes, asegurando en todo momento la calidad y los objetivos del programa.***

# PERFIL DOCENTE

## FREDDY DONOSO

Profesional ecuatoriano con más de 15 años de experiencia en ventas, marketing y desarrollo comercial en empresas de alto nivel. Cuenta con una Maestría en Economía con énfasis en Administración por la Universidad Tecnológica Equinoccial, complementada con programas especializados en Brand Building en Sao Paulo y Commercial Expertise en México. Desarrolló una sólida carrera en Philip Morris Ecuador ocupando posiciones de liderazgo en distribución, logística y gerencia de ventas a nivel nacional y regional, y actualmente se desempeña como Co Founder y Gerente General de Kaori Consulting, firma especializada en estrategias comerciales y de marketing.

## WILLMAN BRAVO

Licenciado en Ciencias de la Educación, Ingeniero en Contabilidad y Auditoría y Magister en Administración y Dirección de Empresas. Se ha desempeñado como asesor privado en Finanzas, Contabilidad y Tributación, como Gerente Financiero y Gerente General en empresas comerciales, agroindustriales y de la construcción. Es docente universitario de Pregrado y Posgrado, instructor de certificaciones desarrolladas por la Cámara de Comercio de Quito y diplomados realizados en alianza UDLA - Tecnológico de Monterrey.





# Educación Continua



**Campus UDLAPark:** Redondel de El Ciclista, vía a Nayón.

**Campus Granados:** Av. Granados y Colimes, esq.

**Campus Colón:** Av. Colón y Av. 6 de Diciembre.

**Teléfono:** (02) 3981000 marca \*2.

**Email:** admision@udla.edu.ec