

Inteligencia Artificial Aplicada para Empresas

DIRECCIÓN ACADÉMICA:
MARIELA BUCCIARELLI
Y LUIS REGUEIRA

PROGRAMA
ABIERTO

DURACIÓN
16 CLASES

CURSADA
LUNES Y MIÉRCOLES
DE 19 A 22H

MODALIDAD
BLENDED


Nos encontramos frente a una transformación tecnológica sin precedentes. La inteligencia artificial, particularmente la IA generativa y los Modelos de Lenguaje (LLM), están revolucionando industrias, creando nuevas oportunidades y redefiniendo la manera en que las organizaciones operan y compiten.

Este programa ejecutivo proporciona a líderes y equipos empresariales el conocimiento estratégico y las herramientas prácticas necesarias para aprovechar esta revolución tecnológica de manera ética, efectiva y escalable dentro de sus empresas.

EDN Idea 
Escuela de Negocios

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

MÓDULOS	CONTENIDOS PRINCIPALES	METODOLOGÍA
1 VISIÓN GLOBAL Y TENDENCIAS DE LA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA	<ul style="list-style-type: none"> › Panorama actual de la innovación tecnológica, tendencias disruptivas clave y cómo la IA impacta directamente en negocios y sociedad. 	Clase magistral y discusión interactiva.
2 FUNDAMENTOS DE LA IA Y CLAVES DE LA NUEVA IA GENERATIVA	<ul style="list-style-type: none"> › Conceptos esenciales sobre inteligencia artificial, diferencias prácticas entre IA tradicional y generativa, casos de aplicación: LLMs, modelos multimodales y herramientas de productividad. 	Clase magistral y discusión interactiva.
3 TENDENCIAS MUNDIALES EN LA UTILIZACIÓN DE LA IA MULTISECTOR	<ul style="list-style-type: none"> › Tendencias que emergen, cómo impactan en los negocios y qué pueden hacer las organizaciones para anticiparse y conectar mejor con sus audiencias. 	Clase magistral y discusión interactiva.
4 FUNDAMENTOS TÉCNICOS PARA LÍDERES DE NEGOCIOS	<ul style="list-style-type: none"> › Conceptos prácticos sobre API, <i>webhooks</i>, bases de datos, <i>cloud computing</i>, integración de sistemas y arquitectura <i>frontend/backend</i> para entender y gestionar equipos tecnológicos. 	Clase magistral y discusión interactiva.
5 CREANDO UN PRODUCTO DIGITAL CON IA: RESEARCH ESTRATÉGICO	<ul style="list-style-type: none"> › Investigación rápida y efectiva del mercado usando IA, identificación de oportunidades claras y creación ágil de <i>insights</i> comerciales. › En este módulo, los participantes aprenderán a evaluar rápidamente la viabilidad de una idea de producto usando herramientas de IA generativa como asistente de investigación. › Durante la sesión, los equipos iterarán sus consultas a la IA para profundizar en distintos ángulos: identificación de competidores y productos similares en el mercado, análisis comparativo para hallar oportunidades de diferenciación, y generación de datos clave (tendencias, segmentos de clientes, etc.) que luego podrán incorporar en un <i>pitch</i>. › Se atenderán dos perspectivas fundamentales: la del cliente (¿resuelve un problema real?, ¿cómo mejora la vida del usuario?) y la del inversionista/negocio (¿es un modelo de negocio atractivo y viable?, ¿cuál es el potencial de crecimiento y monetización?). › Se fomentará el pensamiento crítico sobre los resultados que brinda la IA. 	<p>Laboratorio práctico.</p> <p>La propuesta pedagógica combina la demostración guiada (el instructor modela cómo refinar un prompt y evaluar la respuesta de la IA) con el trabajo en equipo supervisado.</p>

	MÓDULOS	CONTENIDOS PRINCIPALES	METODOLOGÍA
<p>6</p>	<p>CREANDO UN PRODUCTO DIGITAL CON IA: IDEACIÓN Y DISEÑO DEL PRODUCTO</p>	<ul style="list-style-type: none"> › Generación estructurada de ideas de producto, definición práctica de funcionalidades clave, y diseño funcional basado en <i>insights</i> generados por IA. › Traducir la oportunidad identificada en el módulo previo en una idea de producto concreta, definiendo sus funcionalidades clave y diseñando cómo sería su experiencia inicial. › Aquí la propuesta pedagógica se centra en el “arte del prompt” y la creatividad guiada: los participantes aprenderán a generar y refinar ideas de producto con ayuda de la IA, utilizando técnicas de prompting avanzadas para obtener resultados útiles en la etapa de ideación. › Se enseñará a redactar <i>prompts</i> dirigidos a la IA como si se estuviera redactando requerimientos para un ingeniero de <i>software</i> o un diseñador, es decir, dar instrucciones claras, paso a paso y contextuales. Esta habilidad de comunicar requerimientos con precisión es fundamental en la era de la IA y resultará valiosa más allá del curso. › Al concluir el módulo 6, los participantes habrán convertido una oportunidad identificada en un concepto concreto de producto digital. Tendrán clara la definición de su MVP –qué hace y qué no hace la versión inicial– y contarán con un diseño preliminar (esbozo de interfaz o diagrama de funcionamiento) que refleja esa visión. En esencia, habrán aprendido a pasar “del qué al cómo”. 	<p>Taller práctico.</p>
<p>7</p>	<p>CREANDO UN PRODUCTO DIGITAL CON IA: RESEARCH ESTRATÉGICO</p> 	<ul style="list-style-type: none"> › Desarrollo práctico de una interfaz operativa básica, incluyendo lógica funcional y pruebas rápidas utilizando herramientas de IA. › La premisa central es “aprender haciendo” bajo una mentalidad <i>agile</i>: aquí la velocidad y la iteración priman sobre la perfección. › Se alentará a los participantes a construir algo funcional rápidamente, aunque sea sencillo o imperfecto, antes que teorizar indefinidamente. Esto no solo acelera el aprendizaje técnico, sino que, en contexto empresarial, producir un prototipo tangible rápidamente puede calmar la ansiedad de los 	<p>Taller práctico.</p>

	MÓDULOS	CONTENIDOS PRINCIPALES	METODOLOGÍA
7	CREANDO UN PRODUCTO DIGITAL CON IA: RESEARCH ESTRATÉGICO	<p><i>stakeholders</i> y generar apoyo temprano, aun cuando tenga limitaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> › Se demostrará cómo la IA produce el código necesario para la aplicación, el cual luego se prueba y refina. La iteración es clave: raramente el primer intento sale perfecto, así que se enseñará a leer errores o comportamientos no deseados y ajustar el <i>prompt</i> o el código para corregirlos. 	Taller práctico.
8	PITCH EFECTIVO Y PRESENTACIÓN COMERCIAL DEL PRODUCTO	<ul style="list-style-type: none"> › Cómo armar un <i>pitch deck</i> convincente, destacar valor diferencial del producto y usar técnicas efectivas para captar la atención en presentaciones comerciales. › El módulo se estructura en dos partes: primero, un taller de construcción del pitch (contenido y <i>storytelling</i>) y luego una ronda de presentaciones finales tipo demo day con <i>feedback</i>. En la primera mitad, los instructores compartirán las mejores prácticas para un pitch ejecutivo efectivo adaptado al contexto de productos de IA. En la segunda mitad del módulo, llevamos a cabo las presentaciones finales. 	Presentación práctica.
9	AGENTES DE IA: APLICACIONES PRÁCTICAS EN NEGOCIOS 	<ul style="list-style-type: none"> › Introducción clara a los agentes de IA, ejemplos prácticos de uso empresarial y desarrollo paso a paso de agentes multifuncionales para automatizar tareas comerciales. Diseñaremos y construiremos asistentes de IA personalizados para distintos escenarios de gestión organizacional. › Diseño de asistentes inteligentes centrados en el usuario, con foco en la experiencia del usuario y la humanización del contacto digital. › Automatización con propósito eficiente: liberar tiempo para tareas de mayor valor, integrando creatividad humana e inteligencia artificial. 	Laboratorio práctico guiado.

	MÓDULOS	CONTENIDOS PRINCIPALES	METODOLOGÍA
9	AGENTES DE IA: APLICACIONES PRÁCTICAS EN NEGOCIOS	<ul style="list-style-type: none"> › Toma de decisiones aumentada por IA: adoptar nuevos modelos con copilotos para tomar mejores decisiones estratégicas adaptadas al <i>time to market</i> para competir <i>in real time</i>. 	Laboratorio práctico guiado.
10	ESTRATEGIA PARA INTEGRAR IA EN TU ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> › Herramientas prácticas de análisis estratégico, matriz de aplicabilidad, planificación efectiva del talento, dimensionamiento realista de recursos y gestión del cambio organizacional. › Hablaremos de cómo integrar tanto la IA, como GenIA (asistentes inteligentes), en procesos críticos como planeamiento estratégico, operaciones, atención al cliente, finanzas y recursos humanos, análisis de riesgos, soporte a la toma de decisiones, aprendizaje organizacional, comunicación interna, análisis de sentimientos, detección de fraudes y optimización de la cadena de suministro. 	Dinámicas grupales con ejercicios estratégicos.
11	GESTIÓN DE TALENTO Y CULTURA ORGANIZACIONAL FRENTE A LA IA	<ul style="list-style-type: none"> › Estrategias prácticas para integrar la IA en equipos, planes ágiles de formación interna, gestión cultural del cambio y escalabilidad efectiva en la organización. › Aterrizar prácticas en el contexto empresarial, pymes y proyección del mundo laboral futuro. 	Charlas y dinámicas de casos reales.
12	IA EN LA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES	<ul style="list-style-type: none"> › Cómo aplicar la inteligencia artificial para anticipar tendencias comerciales, mejorar la gestión del cliente (CRM) y optimizar resultados usando datos y herramientas prácticas. 	Clase magistral y discusión interactiva.
13	APLICACIONES COMERCIALES DE LA IA EN MARKETING Y VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> › Cómo captar clientes con IA, personalizar experiencias de consumo, mejorar efectividad de campañas digitales, acelerar cierres de ventas y optimizar resultados comerciales. 	Clase magistral y discusión interactiva.

MÓDULOS		CONTENIDOS PRINCIPALES	METODOLOGÍA
14	ÉTICA Y RESPONSABILIDAD APLICADA AL NEGOCIO	<ul style="list-style-type: none"> › Buenas prácticas éticas aplicadas a la gestión comercial de IA, privacidad y transparencia tecnológica, cumplimiento regulatorio práctico para directivos y equipos comerciales. 	Clase magistral y discusión interactiva.
15	STORYTELLING Y COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA EN TIEMPOS DE CAMBIO	<ul style="list-style-type: none"> › Cómo construir mensajes potentes que conecten con audiencias internas y externas. Claves para diferenciarse, transmitir valor y liderar conversaciones en contextos de transformación e innovación. 	Clase magistral y discusión interactiva.
16	PANEL FINAL EN VIVO CON LÍDERES DEL MERCADO	<ul style="list-style-type: none"> › Conversaciones prácticas con referentes empresariales sobre desafíos actuales, oportunidades reales, mejores prácticas y recomendaciones para el éxito empresarial usando IA. 	Panel en vivo con discusión interactiva.

METODOLOGÍA

- Clases magistrales sincrónicas con expertos reconocidos.
- Análisis profundos de casos reales presentados por referentes del ámbito empresarial.
- *Workshops* interactivos para el diseño, implementación y evaluación de soluciones con IA.
- Mentoría personalizada para el desarrollo del proyecto final.
- Acceso exclusivo a herramientas avanzadas de IA durante todo el curso.

CUERPO DE PROFESORES

Mariela Bucciarelli. MBA, UTDT, y magíster en Negocios Digitales, Aalto University. Cuenta con un posgrado en Innovación en WU, Viena. Head de Phyigital (transaccionalidad y transformación digital del manejo del *cash*) en Banco Galicia. Trabajó para Accenture y Banco Provincia, donde fue Head de la App Cuenta DNI Comercios y parte del equipo creador de Cuenta DNI como Product Manager. | **Luis Ignacio Regueira y Piñeiro.** Management Integral de Negocios Digitales, UdeSA. Máster en Dirección de Marketing y Comunicación, Universidad Oberta de Cataluña (Barcelona). Posgrado en Gestión de la Comunicación, Universidad Internacional de Cataluña (Barcelona). Fue gerente de Transformación Digital e Innovación en el Banco Provincia,

liderando el exitoso lanzamiento de Cuenta DNI. | **Ximena Díaz Alarcón.** CEO y cofundadora de Youniversal, con más de 20 años de experiencia en Brand Marketing, Investigación de Mercado, Tendencias, Innovación y Planeamiento Estratégico. Elegida Leading Women Argentina por Ad Age y Adlatina, es máster en Antropología Social y Política (FLACSO), Máster Integral en Negocios Digitales (UDESA) y doctoranda en Sociología (UCA). | **Ramiro Fernández.** Creador de la División de Medios Digitales de Editorial Atlántida en 1996. Fue director de Desarrollo de Negocios para el área de New Media en Discovery Networks Latin America y director senior de Medios Digitales en Viacom International Media Networks (MTV). | **Sebastián Paschmann.** Lic. en Publicidad, UNLZ, y MBA, UADE Business School y mentor de la fundación Endeavor. Director independiente y consultor de empresas en marketing estratégico, con más de 20 años de experiencia en digital. Cofundador de la consultora de estrategia Proteína Marketing, del estudio de marcas Epopeya y de la consultora El Salto. | **Juan Pozzo.** Abogado (UBA). Socio del estudio TCA Tanoira Cassagne. Posee estudios de posgrado en Derechos de Autor, estudios y certificación europea en Privacidad de Datos, y estudios de Informática y Programación. Es miembro de la Cámara de Agentes de la Propiedad Industrial de la República Argentina, de la Association Internationale pour la Protection de la Propriété Intellectuelle (AIPPI) y de la Asociación Latinoamericana de Privacidad (ALAP). | **Mariano Wechsler.** Cofundador y CEO de Teamcubation. Además, es cofundador de Digbang, Digital House, y fue director titular independiente de Santander Argentina. Apasionado en el mundo de la digitalización,

con una amplia experiencia en educación y en el uso de la tecnología como herramienta de transformación. | **María Eugenia González.** Lic. en Relaciones Laborales (UCEL) y máster de Dirección de Recursos Humanos en la UADE. Por más de 15 años ha desempeñado diversos roles vinculados a transformación cultural, gestión de talento y formación ejecutiva en empresas como Unilever, BMC Innovation y Globant. Actualmente lidera la transformación cultural en Prisma Medios de Pago y es responsable de la gestión de Cultura, People Experience, Diversidad, y Marca Empleadora. | **Mauricio Giliberto.** Licenciado en Economía, UBA. Lídero proyectos clave de transformación digital y ciencia de datos. Dirige el equipo de datos en Tekne, donde desarrolla productos digitales con AI y ayuda a organizaciones a aprovechar la potencia de los datos y las nuevas tecnologías en la toma de decisiones y la creación de nuevos negocios. | **Gabriel Vecchio.** Lidera la práctica de Transformación Tributaria de KPMG Argentina y es uno de los líderes regionales de Tecnología Tributaria para Latinoamérica, brindando servicios a varias firmas miembro de KPMG en la región. Además, desempeña un papel fundamental en el desarrollo de herramientas de automatización para KPMG Argentina. | **Francisco Traversaro.** Doctor en Ingeniería, ITBA. Cuenta con una Maestría en Estadística y una Maestría en Finanzas. Es VP de AI & Data en AlixPartners, donde impulsa iniciativas de inteligencia artificial orientadas a transformar operaciones y generar valor en organizaciones globales. Cuenta con más de diez años de trayectoria en los sectores financiero, automotriz y de consultoría.

Informes

- 📞 (+54 911) 6178 6201
- 📞 (+54 11) 5169 7342 | 7311 | 7346
- ✉ admisiones_negocios@utdt.edu