

**DIPLOMADO EN
DESARROLLO DE NEGOCIOS
INNOVADORES**

MARZO 2025
180 HORAS



Educación Continua

Objetivo General

Romper los paradigmas y desarrollar la habilidad de identificar oportunidades de negocios nacionales y globales, resolviendo las problemáticas de su entorno tanto en proyectos de base tradicional, como de base tecnológica, mediante la aplicación de la Metodología Lean Startup, con la finalidad de generar modelos de negocio innovadores con alta rentabilidad y escalabilidad, utilizando la economía de escala y la sustentabilidad.

Durante el diplomado en Desarrollo de Negocios Innovadores aprenderás a:

Inspira la creatividad e innovación para la solución de problemas, generando recursos propios

Desarrollar oportunidades de negocio con alta rentabilidad y escalabilidad mediante la **Metodología Lean Startup**

Construir el prototipo de la empresa

Revisar el marco legal de la empresa

Monetizar el prototipo de la empresa para preparar el acceso a vehículos de inversión

Realizar el plan de negocio de la empresa

Generar un negocio propio

Escalar el negocio familiar

Revisar la rentabilidad financiera de la empresa

¿Por qué tomar el diplomado?

En la actualidad, cada vez es más difícil incursionar en el mundo de los negocios, ya que el emprendimiento a destacado –en la última década– y la competencia es mucha. Podemos encontrar materializado casi cualquier idea que se nos venga a la mente, ya sea en el mercado regional o incluso en el mercado local y hablamos tanto de negocios tradicionales como de base tecnológica, es por eso que en este diplomado los guiamos para que encuentren una solución a los problemas cotidianos de su entorno ya sea local, regional o internacional, transformando esa problemática en negocios y generando ingresos propios. Todo esto aplicando la Metodología Ágil de Negocios “Lean Startup”, la cual ha cambiado la forma en la que los negocios se construyen.

Además, también se estará enfocando en escalar los negocios que se tienen operando ya sea de un mercado nacional o global, esto les permitirá basarse en herramientas de innovación, economía circular y la sustentabilidad, transformándolos o encontrando nuevas líneas de negocios en donde nunca se hubieran imaginado que existieran, generando alianzas estratégicas con diferentes negocios o incluso con su misma competencia.



Del viernes 14 de marzo al viernes 29 de agosto de 2025



Viernes de 16:00 a 20:00 horas y sábados de 09:00 a 13:00 horas



180 horas
(45 sesiones)



09 módulos
Híbrida

Cierre de inscripciones: viernes 07 de marzo de 2025

Inversión: una inscripción de **\$2,700.00** y 06 exhibiciones de **\$2,700.00**

Promociones en inscripción:

- a) **50%** de descuento pagando antes del 17 de enero de 2025
- b) **25%** de descuento pagando antes del 15 de febrero de 2025
- c) **20%** de descuento para estudiantes de la UNLA y XUNLA
- d) **15%** de descuento para personas que anteriormente han tomado un diplomado en la UNLA
- e) **10%** de descuento para padres y madres de estudiantes de la UNLA y XUNLAS
- f) **10%** de descuento aplicado para dos personas al momento de inscribirse juntas

Al acreditar el programa, se entregará una constancia con valor curricular y registro ante la Dirección de Profesiones.

Perfil de ingreso

Egresados de cualquier licenciatura de la UNLA, líderes de proyectos, empleados, autoempleados, dueños de negocio, emprendedores y público en general con interés en el enfoque práctico de la Metodología Ágil de Negocios Lean Startup.

Perfil de egreso

Al acreditar el diplomado, podrás desempeñarte como agente de cambio con habilidades gerenciales para diseñar y evaluar productos, procesos y servicios en mercados nacionales e internacionales de consumo tradicional o digital. Además, serás capaz de analizar y desarrollar métricas de mercado y prototipo en células de desarrollo con capacidades disruptivas generando nuevos mercados de la mano del cliente.

Contenido Modular



MÓDULO I. CREACIÓN DE UNA IDEA DE NEGOCIO

MÓDULO II. DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO

MÓDULO III. INNOVANDO EN LOS NEGOCIOS

MÓDULO IV. DISEÑO DEL PROTOTIPO

MÓDULO V. VALIDACIÓN DEL PROTOTIPO

MÓDULO VI. MARCO LEGAL DE LA EMPRESA

MÓDULO VII. FINANZAS DE LA EMPRESA

MÓDULO VIII. GENERACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

MÓDULO IX. ACREDITACIÓN Y PRESENTACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS

Docentes

Arturo Ramírez Valencia es ingeniero industrial en Calidad y Productividad, maestro en Administración de Negocios en Finanzas y doctor en Ciencias en Desarrollo Sustentable. Fue director del Centro de Investigación Aplicada y Desarrollo de Negocios (CIADEN) y coordinador de la maestría en Administración Estratégica y de la maestría en Desarrollo Organizacional de la Universidad Latina de América.

María de la Luz Ponce Ávila es licenciada en Comercio Internacional y maestra en Dirección Logística. Actualmente, es presidenta del Círculo de Exportadores de Latinoamérica y presidenta del Congreso Mujer y Poder. En noviembre 2020, fue nombrada por la revista Red de Negocios como una de las 50 mujeres más influyentes de América Latina. En 2021, obtuvo el Premio Estatal a la Igualdad de Género "Presea Eréndira 2021 al Impulso", que otorga el Gobierno del estado de Michoacán a la mujer más destacada. Analista y articulista de diversos medios de comunicación a nivel nacional e internacional, además de inversionista, conferencista, emprendedora y consultora de negocios, contando con más de veinte años de experiencia.



Docentes

Romeo Amauri López Calderón es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho Ciencias Sociales y maestro en Derecho por la División de Estudios de Posgrado de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, último grado que recibió con mención honorífica en temas de propiedad intelectual. Ha sido gerente de ventas en Ediciones Culturales Calderón y en el Grupo Editorial Cima. Ha fungido como asesor legislativo del H. Congreso del Estado de Michoacán, así como asesor del Gobernador del Estado y del secretario de Gobierno. Actualmente, labora en la Universidad Latina de América, donde ha sido profesor, asistente académico de Rectoría y, al día de hoy, es el director de Planeación Estratégica.

José Jonathan Hurtado Rincón es licenciado en Periodismo por la Universidad de Morelia. Tiene más de diez años de experiencia profesional en medios de comunicación, producción audiovisual, educación y gestión de proyectos. Desde su primer evento en el mundo del emprendimiento, Startup Weekend Morelia (2011), ha acumulado una gran experiencia y ha enfocado su desarrollo en las áreas creativas y de innovación dentro del emprendimiento.



Docentes

Luis Guillermo Mena Baños es ingeniero en Desarrollo de Software por la Universidad Tec Milenio, así como ingeniero en Gestión de Proyectos por la Universidad de Guanajuato. Actualmente, es consultor empresarial del departamento de Gestión de Fondos Federales de la Secretaría de Desarrollo Económico de Michoacán (SEDECO), cuenta con experiencia y conocimientos en diferentes áreas como el Desarrollo de Proyectos con enfoque en la Cooperación Internacional y las ODS; las metodologías y mejora de procesos, realizando proyectos en innovación social con comunidades; los proyectos con impacto en el desarrollo local y regional como lo es el Clúster de innovación industrial, y la vinculación de la industria robótica para el sector agroalimentario de Michoacán.



Docentes

Adriana Pérez Hernández es licenciada en Diseño de la Comunicación Gráfica y maestra en Mercadotecnia por la Universidad Latina de América. Cuenta con certificación como Community Management por el Barcelona Business Association, con diecisiete años de experiencia en el desarrollo publicitario y tres años en desarrollo de producto. Actualmente, se desempeña en la jefatura del Departamento de Productos y Propiedad Industrial, en la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Michoacán y como docente de Sistema Ejecutivo en la Universidad Latina de América, impartiendo la materia de Gestión de Comunicación de Mercados. Además, también participa en el desarrollo de proyectos en diversos rubros tales como bebidas, restaurantes, inmobiliarios, alimenticios y de aporte social.



Docentes

Ismet Serrato López es licenciado en Mercadotecnia por el ITESM y maestro en Marketing por la Universidad Latina de América. Ha laborado en diversas empresas del sector privado como: BMW Group México, Smurfit Kappa e INTERATUM Grupo Empresarial en donde realizó diversas estrategias de marketing para el posicionamiento de las empresas, prospección de clientes, marketing digital, evaluación de proyectos y servicio postventa principalmente. Desde el año 2014 ha laborado como docente impartiendo diversas clases entorno a la carrera de marketing en la Universidad Latina de América, Universidad La Salle y Universidad Vasco de Quiroga. Actualmente es consultor en Marketing para empresas en la ciudad de Morelia, realizando estudios de mercados, estrategias de comercialización digital y en punto de venta.



Inscripción a distancia:

Ingresa al siguiente link en el que encontrarás el Instructivo de Inscripción en Línea con las indicaciones para realizar el proceso de alta y pago:

<https://www.unla.mx/tutorial/educacioncontinua/>

Inscripción presencial:

1. Preséntate en el área de ADMISIONES de la UNLA (edificio A, planta alta) y entrega tus documentos de ingreso.
2. Presenta tu solicitud de ingreso en SERVICIOS ESCOLARES.
3. Realiza el pago de tu inscripción en CAJAS.

Mayores informes:

UNLA Campus Manantiales

Manantial de Cointzio No. 355,
Col. Los Manantiales de Morelia,
Morelia, Michoacán.

Espacio UNLA Paseo Altozano

Av. Montaña Monarca No. 1000,
Local 2N 47 y 2N 48, en planta alta,
Desarrollo Montaña Monarca,
Morelia, Michoacán.

☎ 443 322 15 00 ext. 1185

☎ 443 438 7034

www.unla.mx/educacioncontinua
educacioncontinua@unla.edu.mx

unla.mx

