



DIPLOMA EJECUTIVO

IA ESTRATÉGICA PARA LOS NEGOCIOS

IA, datos y decisiones para líderes

Inicio: lunes 9 de noviembre de 2026

13 semanas 78 horas en vivo 5 especialistas

El desafío de las empresas

El acceso a herramientas de IA creció. La dificultad está en elegir dónde aplicarlas y demostrar valor.

Decisiones sin evidencia

Los datos están dispersos y los indicadores llegan tarde.

Procesos que consumen tiempo

Tareas repetitivas frenan la productividad de equipos clave.

Iniciativas que no escalan

Buenas ideas no llegan al piloto, la adopción o una medición clara.

El diploma parte de un problema de negocio y lo convierte en una propuesta para actuar.

Una propuesta que se puede llevar a comité

El participante trabaja sobre un desafío de su organización desde la primera semana.

De la pregunta al proyecto

01 Diagnóstico

Definir el problema y su línea base.

02 Caso de uso

Priorizar una aplicación viable de datos e IA.

03 Evidencia

Construir análisis y un business case.

04 Prototipo

Probar un MVP y preparar su ruta de implementación.

Dirigido a gerentes, jefaturas y responsables de transformación, finanzas, comercial, operaciones y analítica. No requiere programar.

Ruta de 13 semanas

La secuencia inicia con fundamentos, profundiza en cinco áreas y culmina en un proyecto.

01 2 semanas FUNDAMENTOS

Prompts, contexto, datos y gobierno de IA.

02 10 semanas ESPECIALIZACIÓN

Cinco módulos aplicados, dos semanas cada uno.

03 1 semana PROYECTO FINAL

Validación del prototipo y Executive Pitch.

26 sesiones × 3 horas = 78 horas en vivo

Fundamentos para empezar con criterio

Dos semanas para construir un lenguaje común y aplicar IA generativa de manera responsable.

01 IA para directivos

Capacidades, límites y selección de problemas de negocio.

02 Ingeniería de prompts y contexto

Instrucciones, fuentes, criterios de calidad y verificación.

03 Productividad con IA

Análisis de documentos, informes y flujos de trabajo.

04 Datos y gobierno básico

Calidad, privacidad, sesgos y reglas de uso dentro de la organización.

Primer entregable: un problema definido, su línea base y una oportunidad de IA priorizada.

Cinco especialistas, cinco perspectivas

Cada módulo combina experiencia profesional, herramientas y un entregable ligado al proyecto final.

**Martín**

Estrategia e IA

**Hugo**

Analítica y datos

**César**

Business Intelligence

**Mirko**

CRM y clientes

**Joao**

Pricing y rentabilidad

AI Strategy: de la oportunidad al caso

Priorice iniciativas de IA según valor, viabilidad y riesgo.

MÓDULO 01



Martín Olivares Quiroz

Estrategia, innovación y transformación

[Ver perfil en LinkedIn ↗](#)

Casos de uso

Oportunidades por área y criterios de priorización.

IA aplicada

Asistentes, agentes y rediseño de procesos.

Adopción

Roadmap de 90 días, gobierno y métricas.

ENTREGABLE

Mapa de oportunidades y hoja de ruta

Data to Decisions: analítica para líderes

Haga mejores preguntas a los datos y convierta patrones en decisiones.

MÓDULO 02



Hugo Álvarez Aranzamendi

Ciencia de datos y analítica de negocio

[Ver perfil en LinkedIn ↗](#)

Indicadores

KPIs y tableros para seguimiento ejecutivo.

Modelos

Pronóstico, segmentación y detección de anomalías.

Interpretación

IA generativa y análisis asistido para comunicar hallazgos.

ENTREGABLE

Dashboard ejecutivo y decisiones recomendadas

Inteligencia de negocios con IA

Integre datos, indicadores y visualizaciones para decidir con mayor anticipación.

MÓDULO 03



César Augusto Leguía Loayza

Business Intelligence y decisiones

[Ver perfil en LinkedIn ↗](#)

Datos confiables

Fuentes, integración, limpieza y gobierno básico.

Indicadores estratégicos

KPIs alineados con objetivos y valor para la empresa.

Decisiones

Dashboard, storytelling y recomendaciones sobre un caso real.

ENTREGABLE

Tablero de BI con recomendaciones ejecutivas

Customer Intelligence

Conozca mejor al cliente y active decisiones comerciales basadas en datos.

MÓDULO 04



Mirko León Ruiz

CRM, gobierno de datos y performance comercial

[Ver perfil en LinkedIn ↗](#)

Visión de cliente

Customer 360, CRM y calidad de información.

Analítica comercial

Segmentación, churn, CLV y propensión.

Acción

Personalización, omnicanalidad y uso responsable.

ENTREGABLE

Blueprint de inteligencia de clientes

Profit Intelligence

Diseño precios y decisiones de rentabilidad sustentadas en evidencia.

MÓDULO 05



Joao Carlos Ribeiro Scharff

Pricing, rentabilidad y analítica comercial

[Ver perfil en LinkedIn ↗](#)

Estrategia de precios

Valor para el cliente y disposición a pagar.

Economía del cliente

Segmentación, elasticidad, CLV y margen.

Simulación

Escenarios y optimización de precio, volumen y rentabilidad.

ENTREGABLE

Simulador de pricing y rentabilidad

Business Impact Challenge

Un proyecto ejecutivo aplicado a un problema real de la organización.

- | | | |
|----|-------------------|--------------------------------------|
| 01 | Problema | Delimitar el desafío de negocio. |
| 02 | Línea base | Medir el punto de partida. |
| 03 | Prioridad | Elegir el caso de mayor valor. |
| 04 | Diseño | Proponer el flujo y los datos. |
| 05 | Viabilidad | Comprobar recursos y riesgos. |
| 06 | MVP | Probar la solución en pequeño. |
| 07 | Impacto | Sustentar resultados ante un comité. |

Salida: prototipo, evidencia y plan de implementación

Aprender con experiencia real

Cada etapa combina herramientas, casos de empresa y aplicación sobre el proyecto.

20%

30%

30%

20%

Fundamentos

Conceptos para evaluar alternativas.

Casos

Problemas y decisiones reales.

Talleres

Trabajo con datos y herramientas.

Proyecto

Aplicación al reto del participante.

78 horas en vivo y 24 horas de trabajo aplicado

Resultados que permanecen

Cada módulo aporta una pieza del proyecto final y una decisión para la empresa.

Diagnóstico y caso priorizado

Problema, línea base y criterios de valor.

Tablero y recomendaciones

Indicadores, patrones y decisiones sustentadas.

Caso de negocio

Estimación de recursos, beneficios y riesgos.

Prototipo o MVP

Prueba inicial de la solución propuesta.

Roadmap y Executive Pitch

Plan de implementación y presentación ejecutiva.

Plana de docentes y consultores

Experiencia ejecutiva y académica aplicada a decisiones de negocio.



Martín Olivares Quiroz

Ingeniero Industrial y MBA por la Universidad del Pacífico. Tiene más de 28 años en estrategia comercial, transformación digital e innovación. Como consultor y docente, conecta IA y datos con resultados medibles.

[Ver perfil en LinkedIn ↗](#)



Hugo Álvarez Aranzamendi

Investigador y director de programas de maestría, además de fundador de Grupo Sedna. Trabaja en ciencia de datos e IA aplicada a negocios y forma líderes capaces de evaluar modelos y decidir con evidencia.

[Ver perfil en LinkedIn ↗](#)



César Augusto Leguía Loayza

Ejecutivo con más de 20 años en telecomunicaciones y servicios financieros. Su experiencia directiva reúne inteligencia de negocios, analítica y transformación para convertir indicadores en mejores decisiones.

[Ver perfil en LinkedIn ↗](#)

Especialistas en clientes y rentabilidad

Trayectorias en banca, CRM y decisiones comerciales basadas en datos.



Mirko León Ruiz

Ingeniero de Computación y Sistemas y MBA con más de 20 años en el sector financiero. Ha liderado estrategias de CRM, analítica de clientes, omnicanalidad y gobierno de datos para impulsar ingresos y desempeño comercial.

[Ver perfil en LinkedIn ↗](#)



Joao Carlos Ribeiro Scharff

Economista y magíster en Economía por la PUCP, con 16 años de experiencia en banca. Ha desarrollado iniciativas de pricing, segmentación, Customer Lifetime Value y analítica para mejorar la rentabilidad de clientes y productos.

[Ver perfil en LinkedIn ↗](#)

Inversión

Un programa ejecutivo intensivo con acompañamiento sobre un proyecto real.

Pago en tres partes

S/ 700 cada cuota

1.^a cuota: S/ 700 · 9 de noviembre de 2026

2.^a cuota: S/ 700 · 9 de diciembre de 2026

3.^a cuota: S/ 700 · 9 de enero de 2027

Inversión total: S/ 2,100

- 78 horas de sesiones en vivo
- 24 horas de trabajo aplicado
- Cinco especialistas y casos empresariales
- Mentoría del proyecto y presentación final

13 semanas · proyecto integrador incluido

Depósitos y transferencias · Cuenta de Banco CIIA2

Interbank · Cuenta Negocios Soles

Número de cuenta: 2003007662082

CCI en soles: 00320000300766208239



DIPLOMA EJECUTIVO

IA ESTRATÉGICA PARA LOS NEGOCIOS

Una ruta para convertir un desafío de negocio en un proyecto con evidencia y plan de implementación.

Inicio: lunes 9 de noviembre de 2026

www.ciia-2.com · martin.olivares@iberoia2.com