PROGRAMA ACADÉMICO · VERSIÓN 1.1 · 12 NOV 2026
UNOMI AI
CONSULTING LAB
Diseñar empresas preparadas para la IA
Programa online para diagnosticar oportunidades, diseñar soluciones agénticas, probarlas con datos seguros y presentar proyectos de transformación empresarial.
Primera Generación 2027 · 6 semanas · 12 sesiones de 90 minutos · 18 horas en vivo · 18–24 horas de práctica independiente
Documento académico original de UNOMI. Marco conceptual principal: AI Native: The Mandate to Transform Your Company (Kai-Fu Lee, 2026). Las actividades, los casos y las herramientas didácticas del programa son desarrollos propios de UNOMI.
1. Decisión estratégica
UNOMI AI Consulting Lab NO será un curso de prompts ni una reproducción comentada de AI Native. Será un laboratorio de formación profesional donde cada alumno aprenda a evaluar qué puede asumir un sistema de IA, con qué datos y controles, a qué costo y con qué impacto medible.
Promesa de aprendizaje: al terminar, el participante podrá diseñar y defender una propuesta viable para intervenir un proceso empresarial con IA, incluyendo un prototipo supervisado y un plan de implementación de 90 días. No se garantiza captación de clientes, ahorro ni ROI.

Pilar	Responsabilidad en el programa
AI Native — marco intelectual	Economía de la inteligencia, Agent Stairway, decision layer, Boss AI, DRI, juicio humano y transformación organizacional.
Investigación y aprendizaje aplicado	Lecturas complementarias del libro, competencias evaluables, experimentación con modelos, pruebas de agentes, seguridad y proyectos de implementación.
UNOMI — contenido original	Método de intervención, casos mexicanos, dataset simulado, laboratorios de producto y herramientas de diagnóstico, implementación y venta.

2. A quién va dirigido
Principal: consultor independiente de procesos, negocios, marketing, transformación digital o automatización, con clientes empresariales en México.
Secundario: gerente de operaciones, transformación, innovación o comercial que debe justificar la adopción de IA en una pyme o empresa mediana.
Secundario: profesional con experiencia empresarial que busca construir una nueva línea de servicios de IA.
Requisito de ingreso: experiencia gestionando un proceso de negocio o atendiendo clientes. No se exige programación. Sí se requiere manejo básico de hojas de cálculo y disposición a experimentar con asistentes de IA.
Nivel de egreso realista: consultor de nivel inicial-intermedio capaz de diagnosticar, prototipar de forma supervisada y formular un proyecto. La arquitectura avanzada y el despliegue corporativo de producción quedan para una especialización posterior.
3. Resultados de aprendizaje medibles
Distinguir entre chatbot, ejecutor de tareas, copiloto, agente y sistema multiagente, y justificar el nivel apropiado para un problema.
Diagnosticar un proceso empresarial utilizando evidencia y estimar el valor económico de mejorarlo.
Construir una ontología empresarial simplificada con entidades, relaciones, reglas, fuentes y responsables.
Desarrollar un prototipo con IA y al menos un mecanismo de consulta de información o integración controlada.
Evaluar desempeño, costo, precisión, fallas, exposición de datos y necesidades de supervisión humana.
Presentar una propuesta comercial y ejecutiva con arquitectura, riesgos, indicadores, presupuesto y roadmap de 90 días.
4. Metodología original: seis decisiones UNOMI

Etapa	Pregunta rectora	Evidencia
1 · Valor	¿Qué resultado de negocio tiene sentido mejorar?	Problema, línea base, indicador y responsable
2 · Trabajo	¿Qué parte del flujo requiere criterio y cuál puede delegarse?	Mapa de trabajo humano + IA
3 · Contexto	¿Qué debe saber y consultar el sistema para actuar?	Ontología y fuentes autorizadas
4 · Agentes	¿Qué autonomía, herramientas y acciones son apropiadas?	Prototipo y blueprint
5 · Confianza	¿Cómo demostramos fiabilidad, costo y control?	Evaluación, riesgos y aprobaciones
6 · Escala	¿Cuánto cuesta implementar y cómo se adopta?	Propuesta de 90 días y pitch

Este esquema de seis decisiones es una propuesta didáctica original de UNOMI, inspirada en los conceptos de AI Native. No se presenta como una metodología formulada por el autor del libro.
5. Programa de seis semanas y doce sesiones
Semana 01 · 2 y 4 de febrero — La economía de la IA y el diagnóstico de valor
Tesis editorial: «Comprar IA no transforma una empresa; cambiar su forma de trabajar, quizá sí.»
Lectura guiada: AI Native: capítulos 1 y 4; contraste con fallas del capítulo 5.
01 · Sesión estratégica: La IA no es una compra de software
Inteligencia como recurso económico; diferencia entre aumento de capacidad, automatización y transformación; 4 errores de adopción; cadena de valor; indicadores de ventas, margen, costo y flujo.
02 · Laboratorio: Detectar dónde aplicar IA antes de escoger modelo
Caso de una pyme mexicana: inventario de tareas cognitivas, entrevistas simuladas, tiempos-fricción y estimación de línea base. Discusión de alternativas sin IA.
EVIDENCIA EVALUABLE · Ficha de Oportunidad AI Native: problema, proceso, métrica, evidencia y supuestos.

Semana 02 · 9 y 11 de febrero — Del modelo al agente: capacidades y límites
Tesis editorial: «Un chatbot que contesta bonito no necesariamente hace trabajo útil.»
Lectura guiada: AI Native: capítulos 2 y 3.
03 · Sesión estratégica: Qué hacen realmente los modelos
Modelos generativos y multimodales; contexto, herramientas y memoria; comparaciones basadas en tareas; equilibrio calidad, latencia, costo y riesgo; modelos abiertos y cerrados.
04 · Laboratorio: La escalera de agentes en una tarea de negocio
Comparación de chatbot, tarea guiada, copiloto y agente con objetivo; microprototipo con datos simulados; criterios para decidir si conviene monoagente o multiagente.
EVIDENCIA EVALUABLE · Matriz de Selección Tecnológica y prueba documentada de capacidades.
Semana 03 · 16 y 18 de febrero — Diseño del proceso y del sistema agéntico
Tesis editorial: «Automatizar una tarea rota solo permite cometer el mismo error más rápido.»
Lectura guiada: AI Native: capítulo 5 y aplicaciones del capítulo 3.
05 · Sesión estratégica: Por qué los pilotos no llegan a resultados
Trampa de soluciones aisladas; flujos interdepartamentales; derechos de decisión; priorización por valor-riesgo; qué NO automatizar y cómo introducir un agente en el flujo.
06 · Laboratorio: Diseñar una intervención transversal
Mapear proceso actual y futuro; eventos, herramientas y puntos de autorización; propuesta de arquitectura con CRM, hojas de cálculo y mensajería simulada; pruebas de casos límites.
EVIDENCIA EVALUABLE · AI Workflow Blueprint + matriz de impacto, viabilidad y riesgo.
Semana 04 · 23 y 25 de febrero — El cerebro de la empresa: datos, ontología y memoria
Tesis editorial: «Sin contexto confiable, la IA no conoce tu negocio: lo adivina.»
Lectura guiada: AI Native: capítulos 6 y 7.
07 · Sesión estratégica: Intelligence layer y conocimiento empresarial
Cuatro componentes: modelo, ontología o mapa del negocio, contexto operativo actualizado y capacidades de acción; fuentes no estructuradas; RAG; trazabilidad de evidencia y permisos.
08 · Laboratorio: Construir un asistente que conoce el negocio
Modelo de entidades clientes-productos-contratos; documentos y registros simulados; buscador con referencias; comparación contra respuestas inventadas; primera lectura de indicadores operativos.
EVIDENCIA EVALUABLE · Enterprise Knowledge Map + prototipo de consulta documental evaluado.
Semana 05 · 2 y 4 de marzo — Agentes responsables: control, seguridad y adopción
Tesis editorial: «Un agente puede ejecutar acciones; alguien tiene que responder por ellas.»
Lectura guiada: AI Native: capítulos 8 y 9; integración con capítulo 10.
09 · Sesión estratégica: El humano responsable de una red de agentes
DRI; responsabilidades y permisos; Human-in-the-Loop; gobernanza; riesgos de divulgación, prompt injection y exceso de autonomía; privacidad y políticas aplicables en México.
10 · Laboratorio: Pruebas adversariales y despliegue supervisado
Casos de aprobación humana; sandbox de datos ficticios; evaluación de exactitud, costo, seguridad y tasa de escalamiento; bitácora de errores; plan para adoptar el cambio en el equipo.
EVIDENCIA EVALUABLE · AI Risk & Evaluation Report + mapa RACI/DRI y controles.
Semana 06 · 9 y 11 de marzo — De prototipo a propuesta comercial
Tesis editorial: «La demo puede impresionar. El cliente paga por resultados que pueda verificar.»
Lectura guiada: AI Native: capítulo 10 y síntesis de capítulos 1–9.
11 · Sesión estratégica: Juicio empresarial, ROI y ruta a producción
Métricas de calidad, ROI y payback con supuestos explícitos; fallos y costos de operación; decisión de construir/comprar; alcance, honorarios y plan de implementación en etapas.
12 · Laboratorio / Demo Day: Presentar una transformación AI Native
Exhibición y defensa de propuestas; discusión de trade-offs; revisión cruzada por rúbrica y siguiente paso comercial. Pitch individual completo se entrega grabado si el grupo supera los tiempos del evento.
EVIDENCIA EVALUABLE · AI Native Transformation Proposal: diagnóstico, arquitectura, prototipo, controles, ROI y roadmap de 90 días.

6. Experiencia de aprendizaje

Componente	Diseño UNOMI
Antes de cada semana	Lectura orientada por preguntas, video corto original y guía de vocabulario.
Sesión estratégica (90 min)	15 min tesis, 20 min modelo, 25 min caso, 20 min demostración, 10 min decisión ejecutiva.
Laboratorio (90 min)	10 min briefing, 55 min construir/probar, 15 min crítica de fallas, 10 min entrega.
Trabajo independiente	3–4 horas semanales de lectura, experimentación y avance de evidencia.
Retroalimentación	Rúbrica visible, comentarios del instructor y un intercambio estructurado entre pares.
Accesibilidad técnica	Ruta sin código basada en plantillas; ruta ampliada con APIs o automatización para perfiles técnicos.

7. Caso transversal y ejemplos mexicanos
Caso principal original: “Comercial Rivera” (empresa ficticia de servicios y comercialización, 35 colaboradores). Tiene CRM parcial, mensajes de WhatsApp, facturas y cotizaciones dispersas, y tiempos de respuesta irregulares. UNOMI proporciona datos sintéticos y políticas simuladas.

Ruta	Problema trabajado	Prototipo y medición
UNOMI Inmobiliario	Ficha de propiedad, calificación de leads y transferencia al asesor.	Asistente que cita ficha autorizada; registro de leads de prueba; precisión, escalamiento y respuesta.
Servicios empresariales	Solicitudes y documentación sin clasificación.	Asistente de conocimiento y clasificación; errores, tiempo de búsqueda y cobertura.
Comercio y distribución	Cotizaciones y pedidos duplicados.	Agente supervisado que prepara cotización y valida datos; tiempo, errores y aprobaciones.

La plataforma pública unomi.digital sirve como referencia de producto. Para el laboratorio, usar réplicas educativas y datos ficticios hasta verificar permisos, disponibilidad funcional y configuración real. No inferir resultados reales a partir de demostraciones del sitio.

8. Portafolio final y criterios de evaluación

Evidencia	Peso	Qué revisará el evaluador
Diagnóstico y valor	20%	Problema realista, línea base, supuestos e indicador asociado.
Arquitectura de IA y conocimiento	20%	Selección de autonomía, datos, ontología, herramientas y permisos.
Prototipo + pruebas	25%	Flujo funcional en entorno controlado, casos de error, límites y trazabilidad.
Economía y gobernanza	20%	Costos, sensibilidad, privacidad, supervisión y responsables.
Propuesta y comunicación	15%	Viabilidad, alcance, claridad, prioridades y ruta de 90 días.

Evaluación final recomendada: entrega grabada de 8 minutos por participante, más preguntas durante revisión y Demo Day. Con 15–20 alumnos, no prometer 10 minutos de presentación individual dentro de una única sesión de 90 minutos.

Documento otorgable: constancia UNOMI de finalización y competencias evaluadas. No presentarla como certificación oficial, acreditación CONOCER ni autorización profesional.

9. Marca, web y recorrido comercial

Lugar	Papel en el ecosistema
unomi.digital	Producto SaaS inmobiliario. Mantener foco de plataforma y colocar enlace discreto a “UNOMI Edu”.
edu.unomi.digital	Academia y catálogo. Conservar cursos inmobiliarios como formación de entrada.
edu.unomi.digital/ai-consulting-lab	Landing independiente del programa profesional multisectorial.
Lista de espera	Formulario por perfil, industria, experiencia, objetivo y principal obstáculo.
Aula privada	Lecturas orientadas, datasets ficticios, laboratorios, plantillas, entregables y rúbrica.

Propuesta de texto para la landing

Título: “El futuro de la consultoría en IA no se escribe con prompts. Se diseña alrededor de resultados.”

Subtítulo: “En seis semanas aprende a evaluar oportunidades empresariales, diseñar agentes supervisados, construir un prototipo y presentar una propuesta de transformación con inteligencia artificial.”

CTA antes de validar: “Solicitar el programa y entrar a la lista de espera”.

Prueba de credibilidad: mostrar una simulación realista de arquitectura y evaluación, metodología original y criterios de evaluación; no inventar casos de éxito.

Observación pública: unomi.digital anuncia varios importes para Broker Pro ($69 en pago/FAQ y $299 en planes). Revisar coherencia antes de llevar tráfico nuevo. También validar afirmaciones sobre tiempos de extracción y efectos jurídicos de la firma digital mediante revisión funcional y jurídica.

10. Calendario y modelo comercial a validar

Hito	Fecha / propuesta
Primera generación	2 febrero – 11 marzo 2027, martes y jueves.
Horario tentativo	20:00–21:30, Ciudad de México; sujeto a validación de audiencia.
Cupo	15–20 personas si existe capacidad real de retroalimentación.
Precio fundador de prueba	MXN $4,900; validar voluntad de pago y costos antes de publicarlo como definitivo.
Formato posterior	Especialización avanzada de agentes, MCP/APIs, multiagentes y operaciones de producción.

11. Plan de producción: próximos 14 días

Días 1–2: aprobar el perfil de ingreso, las seis competencias y el proyecto de egreso.

Días 3–4: construir dataset sintético de la empresa simulada y sus cuatro sistemas ficticios.

Días 5–6: desarrollar guías, rúbricas y plantillas de semanas 1–2; probar que los alumnos puedan terminar el prototipo con ruta sin código.

Días 7–8: redactar landing y crear formulario de espera; ordenar el catálogo de UNOMI Edu.

Días 9–11: reclutar 8–10 personas para una masterclass piloto que use el caso principal.

Días 12–14: registrar objeciones, tiempos, dificultad y disposición de pago; ajustar programa antes de abrir inscripciones.

12. Originalidad, fuentes y propiedad intelectual

AI Native es una referencia bibliográfica, no una licencia de reproducción ni una relación institucional. Pedir a cada alumno acceder a una edición autorizada del libro; no distribuir el PDF compartido en el campus.

El programa utiliza objetivos de aprendizaje observables, prácticas supervisadas, evaluación de evidencias y un proyecto integrador. Su secuencia, casos, materiales y rúbricas son desarrollos originales de UNOMI.

Todas las plantillas, casos, datasets, presentaciones y rúbricas de UNOMI deben ser originales y documentar su autoría.

Los módulos de privacidad, ciberseguridad y validez de documentos necesitan revisión por especialistas antes de ofertar compromisos jurídicos a alumnos o empresas.

Los nombres y alcances concretos de modelos y proveedores deben verificarse antes de impartir cada generación; son variables.

Fuente conceptual principal: Lee, Kai-Fu (2026). AI Native: The Mandate to Transform Your Company. Crown Currency. Referencias y lecturas complementarias en la sección 13. Sitios de UNOMI considerados en el diseño: https://unomi.digital/ y https://edu.unomi.digital/.

13. Bibliografía principal y lecturas complementarias

La edición de AI Native consultada incluye un apartado titulado “Selected Bibliography”. A continuación se recoge una selección temática de las obras allí citadas que mejor complementan las seis semanas del programa. Esta selección no pretende reproducir la bibliografía íntegra del libro ni implica que sus autores avalen a UNOMI. Son lecturas de ampliación, no obligaciones de lectura completa; verificar su vigencia y disponibilidad legal antes de impartir el curso.

Lectura principal del programa

Lee, Kai-Fu. (2026). *AI Native: The Mandate to Transform Your Company*. Crown Currency. ISBN edición impresa: 9798217400423; ISBN edición digital: 9798217400430.

Guía de lecturas por semana

Semana	Lecturas complementarias sugeridas
01 · Economía y transformación	Bresnahan y Trajtenberg (1995); Brynjolfsson, Rock y Syverson (2021); Brynjolfsson, Li y Raymond (2025).
02 · Modelos y agentes	Sutton (2019); Vaswani y colaboradores (2017); Karpathy (2025).
03 · Rediseño operativo	McKinsey & Company (2025); Dorsey y Botha (2026).
04 · Datos y conocimiento	Berners-Lee, Hendler y Lassila (2001); Betker (2023).
05 · Gobernanza y criterio humano	Drucker (1999); Liu y colaboradores (2026).
06 · Estrategia e implementación	McKinsey & Company (2025); síntesis crítica de las lecturas anteriores.

Bibliografía complementaria seleccionada de AI Native

Berners-Lee, T., Hendler, J. y Lassila, O. (2001). “The Semantic Web”. Scientific American, 284(5), 34–43.	Drucker, P. F. (1999). “Managing Oneself”. Harvard Business Review, 77(2), 64–74.
Betker, J. (2023, 10 de junio). “The ‘It’ in AI Models Is the Dataset”. Noninteractive (blog). https://nonint.com/2023/06/10/the-it-in-ai-models-is-the-dataset/	Karpathy, A. (2025, 17 de junio). “Software Is Changing (Again)”. Conferencia en AI Startup School, Y Combinator, San Francisco.
Bresnahan, T. F. y Trajtenberg, M. (1995). “General Purpose Technologies: ‘Engines of Growth’?”. Journal of Econometrics, 65(1), 83–108.	Liu, G., Christian, B., Dumbalska, T., Bakker, M. A. y Dubey, R. (2026). “AI Assistance Reduces Persistence and Hurts Independent Performance”. arXiv:2604.04721.
Brynjolfsson, E., Li, D. y Raymond, L. R. (2025). “Generative AI at Work”. Quarterly Journal of Economics, 140(2), 889–942.	McKinsey & Company. (2025, noviembre). The State of AI in 2025: Agents, Innovation, and Transformation. Encuesta de McKinsey.
Brynjolfsson, E., Rock, D. y Syverson, C. (2021). “The Productivity J-Curve: How Intangibles Complement General Purpose Technologies”. American Economic Journal: Macroeconomics, 13(1), 333–372.	Sutton, R. S. (2019, 13 de marzo). “The Bitter Lesson”. http://www.incompleteideas.net/IncIdeas/BitterLesson.html
Dorsey, J. y Botha, R. (2026, 31 de marzo). “From Hierarchy to Intelligence”. Block y Sequoia Capital.	Vaswani, A., Shazeer, N., Parmar, N. y colaboradores. (2017). “Attention Is All You Need”. Advances in Neural Information Processing Systems 30, 5998–6008.