PROPUESTA DE EGRESADOS · DAVID JARAMILLO Y JHON CARDONA

El conocimiento del MBA, puesto en acción.

Dos iniciativas complementarias diseñadas desde nuestra experiencia como egresados de **Westfield Business School** para conectar el rigor académico del MBA con las decisiones ejecutivas de hoy y con las ideas de negocio que evolucionan a lo largo de la maestría rumbo al **KIAP**.

Abrir Cyrus Westfield Coach (App en Vivo) ↗

Abrir Westfield Business Coach (Laboratorio) ↗

Abrir Simulador de Casos ↗

En 60 Segundos · Un Puente Permanente entre el Aula y la Decisión Ejecutiva

Inspirados en **Cyrus West Field** —quien tendió el primer cable transatlántico para unir dos continentes—, proponemos tender un puente permanente entre el acervo académico de Westfield y la práctica directiva de estudiantes y egresados:

01 · CONSULTAR Y DECIDIR HOY

Cyrus Westfield Coach

Un copiloto ejecutivo organizado sobre las **12 materias del MBA y 2 ejes transversales** que articula el marco conceptual del **Lecturer PhD**, la visión aplicada del **Practitioner**, el análisis **People · Planet · Profit** y preguntas de discernimiento donde el directivo conserva la decisión.

02 · APLICAR E ITERAR ENTRE MATERIAS

Westfield Business Coach

Un laboratorio longitudinal de portafolio de ideas donde el estudiante madura sus proyectos materia por materia rumbo al **KIAP**, registrando versiones trazables (v1 → v4 → v5), impacto financiero determinista en tiempo real y alertas en personas, entorno e ingresos.

Principio rector compartido: la IA estructura perspectivas y reta supuestos, pero el criterio y la decisión siguen siendo humanos. **¿Dónde tendría más sentido empezar a validar valor con Westfield?**

Quiénes Somos · La Perspectiva de Dos Egresados Comprometidos con su Escuela

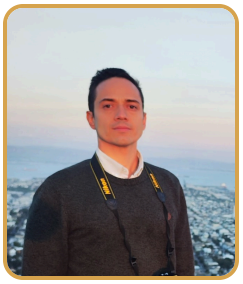
Al culminar nuestro paso por el MBA nos hicimos dos preguntas que dieron origen a esta propuesta: *«¿Cómo mantenemos vivo todo este conocimiento en las decisiones de cada semana?»* y *«¿Cómo logramos que las ideas de negocio evolucionen conectadas de una materia a otra durante todo el programa?»*.



EGRESADO MBA WESTFIELD · CO-FOUNDER AI-NATIVE

David Jaramillo

Liderazgo en arquitectura tecnológica, sistemas de inteligencia artificial aplicada, automatización y diseño de producto digital orientado a decisiones ejecutivas.



EGRESADO MBA WESTFIELD · CO-FOUNDER AI-NATIVE

Jhon Cardona

Liderazgo en estrategia corporativa, evaluación financiera, desarrollo de negocios, estructuración comercial y articulación del ecosistema ejecutivo y Alumni.

Una Decisión Ejecutiva Necesita Perspectiva. Una Idea en Formación Necesita Continuidad.

Presentamos dos productos con identidad propia que pueden validarse de manera independiente o complementaria según las prioridades académicas, curriculares y de comunidad de Westfield Business School:

PROPUESTA A · COPILOTO DE CONSULTA CURRICULAR

Cyrus Westfield Coach

Permite elegir cualquiera de las **12 materias del MBA y 2 ejes estratégicos**, plantear un reto gerencial y conversar con el conocimiento del programa mediante memoria opcional por idea, referencias numeradas y guías por caso de uso.

12 Materias MBA + 2 Ejes | Marco Lecturer + Practitioner | Memoria por Idea | Citas y Trazabilidad

Audiencia objetivo: estudiantes activos, egresados (Alumni) y participantes de programas ejecutivos.

PROPUESTA B · EVOLUCIÓN LONGITUDINAL DE PROYECTOS

Westfield Business Coach (Laboratorio KIAP)

Plataforma para que el estudiante gestione un portafolio de ideas a lo largo del MBA y registre cómo cada asignatura transforma sus supuestos, creando versiones comparables (v4 → v5), recalculando el punto de equilibrio y preparando una defensa sólida para el **KIAP**.

Portafolio Multi-Idea | Versionado por Materia | Sensibilidad Financiera | Revisión Docente

Audiencia objetivo: estudiantes durante el recorrido curricular del MBA/EMBA y docentes guía del KIAP.

Recorridos de Demostración Interactiva en Vivo

RECORRIDO 1 · CONSULTA EJECUTIVA POR MATERIA

Cyrus Westfield Coach + Simulador

Selecciona la materia financiera o estratégica, conecta con los 14 cuadernos del MBA o explora el simulador de casos para analizar dilemas reales de liquidez, inflación de costos, expansión de capacidad o integración post-fusión.

RECORRIDO 2 · EVOLUCIÓN DE UNA IDEA ENTRE MATERIAS

Westfield Business Coach (Laboratorio)

Recorre el portafolio de tres ideas, aplica el aporte de la asignatura *Management* sobre el caso **Panadería Digital**, observa el impacto automático en punto de equilibrio y explora el simulador de sensibilidad financiera.

Sello Humanista Westfield 3.0 · People, Planet & Profit en cada Decisión Directiva

Toda consulta en Cyrus y toda versión en el Laboratorio integra el enfoque de triple impacto de Westfield y el **Track del Ser** para formar líderes conscientes del efecto integral de sus decisiones:

DIMENSIÓN HUMANA

People · Personas y Liderazgo

¿A quién afecta la decisión, qué capacidad exige del equipo, cómo cambian los turnos o incentivos y cómo protegemos la cultura y el talento en la ejecución?

DIMENSIÓN AMBIENTAL

Planet · Entorno y Sostenibilidad

¿Qué huella operativa, merma de insumos, consumo energético, empaque o impacto en la cadena de suministro debemos medir y mitigar con evidencia real?

DIMENSIÓN ECONÓMICA

Profit · Viabilidad y Caja

¿Son sostenibles el margen de contribución unitario, el punto de equilibrio, el ciclo de conversión de efectivo y el retorno frente al riesgo asumido?

Dos Casos Centrales Demostrados en la Sesión con el Comité

CASO 1 · FINANZAS Y CAPITAL DE TRABAJO (CYRUS)

«Vendo más, pero tengo menos caja»

Un líder comercial incrementa sus ventas mensuales pero enfrenta tensión de liquidez. A través de Cyrus contrasta el reconocimiento contable del ingreso frente al ciclo de conversión de efectivo: plazos de cartera (DSO), rotación de inventario y condiciones con proveedores.

Punto de control humano: antes de comprometer crédito de corto plazo o frenar crecimiento, el directivo verifica antigüedad de saldos (30/60/90 días), margen real por línea y calce de flujos por semana.

CASO 2 · EVOLUCIÓN POR MATERIA (LABORATORIO KIAP)

Una clase de Management transforma la Panadería Digital

Con precio de **18.000 COP/pedido**, costos fijos de **3.500.000 COP/mes** y volumen estimado de **600 pedidos/mes**, un aprendizaje de *Management* sobre calidad de preparación y entrega incorpora **+2.500 COP/pedido** en costo variable, obligando a replantear la estrategia.

Aprendizaje conectado: el cambio operativo dispara alertas automáticas en Finanzas, Marketing, Personas y Entorno para que el estudiante defienda cómo recuperar viabilidad.

Impacto Cuantitativo del Aporte de Management en Panadería Digital (Simulación Mensual)

Indicador Financiero	Versión v4 (Antes)	Versión v5 (Después)	Implicación para la Decisión del Estudiante y Revisión Docente
Precio de venta unitario	18.000 COP / pedido	18.000 COP / pedido	Se mantiene constante en v5 para aislar el efecto del costo operativo antes de simular sensibilidad de precio.
Costo variable unitario	11.000 COP / pedido	**13.500 COP / pedido**	El margen de contribución cae de **7.000 a 4.500 COP por pedido** (−35,7% de margen unitario).
Costos fijos mensuales	3.500.000 COP / mes	3.500.000 COP / mes	Obrador, arriendo y estructura base; exigen mayor volumen cuando el margen unitario se comprime.
Punto de equilibrio	**500 pedidos / mes**	**778 pedidos / mes**	Supera los 600 pedidos proyectados; exige revisar precio (ej. sensibilidad a 20.000 COP), canal o proceso.
Resultado operativo (600 ped.)	**+700.000 COP / mes**	**−800.000 COP / mes**	Activa revisión integral en **People** (carga de turnos), **Planet** (empaque/merma) y **Profit**.

Escenarios Ejecutivos Adicionales para Clases y Egresados (Alumni)

ESCENARIO ADICIONAL 01 · OPERACIONES Y FINANZAS

Expansión de planta con presión en márgenes

Evaluación de inversión de capital (CAPEX) ante crecimiento de demanda cuando la empresa acumula dos trimestres de compresión de margen bruto: separar capacidad instalada vs. nueva inversión, modelar escenarios DCF/VAN y diagnosticar si la erosión proviene de costos unitarios o mezcla de precios antes de inmovilizar caja.

ESCENARIO ADICIONAL 02 · ESTRATEGIA Y LIDERAZGO

Reestructuración comercial post-fusión

Integración de dos fuerzas de ventas con culturas, comisiones e incentivos distintos sin perder cuentas clave: mapeo de cobertura por segmento, retención de talento crítico, diseño de transición justa (*Track del Ser*) y mitigación del riesgo de pérdida de ingresos recurrentes.

Cómo cada Asignatura del MBA Enriquece el Proyecto del Estudiante rumbo al KIAP

En lugar de construir el **Proyecto Integrado de Conocimiento Aplicado (KIAP)** desde cero al final del programa, el estudiante capitaliza cada materia para iterar su idea con trazabilidad y acompañamiento docente (priorizando una idea activa por corte):

Asignatura / Eje del MBA	Pregunta Socrática que Aporta al Estudiante	Módulo de la Idea que se Transforma
Business Model Design	¿Qué problema real merece resolverse, para quién y a qué alternativa renuncias?	Segmento de cliente, propuesta de valor y límites
Marketing Management	¿Qué valida la demanda real y qué disposición de pago existe sin confundir interés con compra?	Canal de adquisición, precio y promesa comercial
Financial Accounting & Analysis	¿Qué sostienen los números, cuál es el punto de equilibrio y cómo se comporta la caja?	Estructura de ingresos, costos, equilibrio y capital de trabajo
Management	¿Cómo responde la operación a la promesa comercial y qué exige del equipo humano?	Capacidad operativa, procesos, talento y costos unitarios
Track del Ser	¿Quién asume las consecuencias humanas y éticas aunque una opción mejore la cifra?	Liderazgo consciente, cultura, impacto social y límites éticos
Modelo y Plan de Negocio (KIAP)	¿Cómo se sostiene y defiende la tesis integral con sus iteraciones ante un comité?	Coherencia estratégica, riesgos, evidencia y decisión de inversión

Validar Antes de Escalar · Dos Pilotos Acotados, Medibles y con Decisión Independiente

PASO 01 · ALCANCE

Acordar cohorte y materias

Seleccionar 1 o 2 asignaturas y un grupo focal (ej. 12–20 participantes y 2 docentes referentes) comparando la experiencia frente al flujo actual.

PASO 02 · GOBERNANZA

Operar sobre fuentes Nivel 1

Conectar exclusivamente sílabos, guías y material propio autorizado por Westfield, con protocolo de privacidad y punto de control humano.

PASO 03 · EVIDENCIA

Medir valor y decidir

Evaluar fidelidad de citas, adopción activa, recurrencia y calidad argumentativa para decidir con datos si escalar, ajustar o cerrar cada línea.

Dimensión	Piloto A · Cyrus Westfield Coach (Consulta Curricular)	Piloto B · Westfield Business Coach (Laboratorio KIAP)
Hipótesis central	Los estudiantes y egresados resuelven consultas ejecutivas con mayor rigor curricular y trazabilidad a las fuentes del MBA.	La evolución versionada entre materias fortalece la coherencia del proyecto y la defensa oral rumbo al KIAP.
Métricas de éxito (4–6 semanas)	Fidelidad de citas verificadas, adopción semanal (**>35%**), recurrencia D30 (**25–40%**) y utilidad percibida (**≥8/10**).	Conexiones entre módulos revisadas, calidad de justificación ante cambio de supuestos y transferencia a un caso nuevo.
Fases de gobierno	1. Diseñar alcance · 2. Preparar corpus autorizado Nivel 1 · 3. Ejecutar y medir (Zero-Touch TI) · 4. Decidir por mérito propio · 5. Escalar o transferir limpiamente.	

Creación de Valor para los Cuatro Pilares Directivos de Westfield Business School

Área de Westfield	Cyrus Westfield Coach (Consulta y Alumni)	Westfield Business Coach (Laboratorio KIAP)
Liderazgo Académico	Lleva el marco del Lecturer PhD y del Practitioner a decisiones reales sin resolver la tarea por el alumno.	Conecta asignaturas longitudinalmente y hace visible la evolución del razonamiento del estudiante en 5 minutos.
Gobernanza de IA	Respuestas acotadas a fuentes autorizadas, citas verificables y abstención explícita cuando falta sustento.	Trazabilidad de autoría humana, versiones auditables y separación estricta entre cálculo determinista e interpretación.
Comunidad, Admisiones y Alumni	Diferenciador tecnológico para programas MBA/STEM y vínculo vivo con los egresados que impulsa Educación Continua.	Portafolio tangible de proyectos aplicados que demuestra el impacto práctico del MBA ante candidatos y empresas.
Operaciones y Legal	Separación estricta de propiedad intelectual (Nivel 1 propio vs. Nivel 2 terceros) y control de costos.	Exportación abierta en JSON/HTML, continuidad garantizada y cero fricción para docentes y TI.

Tres Esquemas Comerciales Post-Piloto para Explorar Juntos

OPCIÓN 01 · B2B INSTITUCIONAL

Licencia por Cohorte o Estudiante

Acceso institucional para estudiantes activos con curaduría semestral de fuentes, panel de seguimiento académico y soporte dedicado.

OPCIÓN 02 · VALOR EN PROGRAMAS

Beneficio Integrado MBA / STEM

Incorporación del ecosistema Coach como diferenciador competitivo dentro de la matrícula de los programas ejecutivos y de maestría.

OPCIÓN 03 · ECOSISTEMA ALUMNI

Suscripción con Revenue Share

Membresía de actualización continua para la red de egresados con ingresos compartidos para Westfield y puente hacia Educación Continua.

Escenario ilustrativo de impacto en comunidad: en una base de 300 egresados activos que ahorren 4 horas/mes en estructuración y consulta ejecutiva (con adopción progresiva del 25%, 60% y 85% en 3 años), se habilitan entre **3.600 y 12.240 horas ejecutivas anuales** conectadas con la escuela.

Respuestas Directas a las Preguntas del Comité Directivo (1 a 3 — Expandidas)

▼ 1. ¿Cómo se protege la propiedad intelectual y qué pasa con casos de terceros (ej. Harvard)?

Aplicamos una clasificación estricta de soberanía de propiedad intelectual: **Nivel 1 (Habilitado en el piloto y 100% propiedad de Westfield):** sílabos, rúbricas, marcos propios de Westfield, notas docentes y bibliografía abierta o con permiso institucional bajo aislamiento estricto (*Zero-Data-Retention* para entrenamiento externo). **Nivel 2 (Excluido por defecto):** casos licenciados por terceros (como Harvard Business Publishing o Ivey), que nunca se ingieren ni procesan sin licencia expresa para IA.

▼ 2. ¿La herramienta debilita la introspección del estudiante o reemplaza al docente?

Todo lo contrario: actúa como un **Filtro Socrático Anti-Oráculo** que empodera al docente. Nunca redacta automáticamente el trabajo del alumno: tanto Cyrus como el Laboratorio exigen que el estudiante declare qué supuesto cambió, qué evidencia empírica le falta por investigar, qué alternativa descartó y cómo responde a los dilemas de *People, Planet & Profit*. El profesor recibe en 5 minutos el mapa exacto de evolución y coherencia del alumno antes de entrar a tutoría.

▼ 3. ¿Quién responde si la IA comete una imprecisión?

Cada consulta en Cyrus vincula citas numeradas al material fuente del cuaderno correspondiente, distingue entre fragmentos verificados y síntesis generada, y mantiene un punto de control humano obligatorio. Además, en el Laboratorio el cálculo financiero (punto de equilibrio, margen y sensibilidad) es **100% determinista en código** —cero alucinación aritmética—. Durante el piloto se audita una muestra con rúbrica docente y se establece condición de parada ante cualquier desviación.

Respuestas Directas a las Preguntas del Comité Directivo (4 a 6 — Expandidas)

▼ 4. ¿Compite con los programas de Educación Continua de Westfield?

Es un motor de tracción comercial para Educación Continua y retención Alumni: cuando un egresado consulta un reto nuevo en su industria, identifica brechas de profundidad y recibe orientación natural hacia los cursos, certificaciones y programas de actualización de Westfield.

▼ 5. ¿Por qué no usar simplemente un chat genérico (Custom GPT / Copilot) o un cuaderno aislado?

Un chat genérico carece del sello curricular de Westfield (Lecturer PhD + Practitioner + 3Ps), alucina cálculos financieros y mezcla fuentes no autorizadas; un cuaderno aislado es un repositorio pasivo de lectura que no ofrece flujo guiado por caso de uso, ni memoria estructurada por idea, ni versionado longitudinal auditable (v1 → v2 → v3) con alertas de conexión cruzada entre las 9 dimensiones de negocio rumbo al KIAP.

▼ 6. ¿Qué carga técnica exige a TI de Westfield y cómo se garantiza la continuidad post-piloto?

Despliegue Zero-Touch para TI: el piloto de 4 a 6 semanas opera en entorno aislado sin requerir horas de ingeniería del equipo de TI de Westfield ni modificar su LMS/ERP actual. Además, contempla una cláusula de salida limpia y transferencia documentada: código modular auditable, exportación abierta de portafolios en JSON/Markdown y desacoplamiento total para que Westfield conserve siempre el control de sus fuentes y resultados.

Hacia la Siguiente Era de Negocios e Innovación · Visión AI-Native Startup

ADN AI-NATIVE STARTUP · CONSTRUIDO CON LA DISCIPLINA DE THE FOUNDER'S PLAYBOOK

De consumidores de IA genérica a creadores de ventaja competitiva institucional

Todo lo que estamos construyendo en producto, arquitectura y servicio busca llevar a **Westfield Business School** hacia la **siguiente era de los negocios, el desarrollo de producto y la innovación orientada bajo el paradigma de una AI-Native Startup**. No estamos agregando un chatbot periférico a un proceso tradicional: estamos diseñando infraestructura cognitiva nativa en IA donde la pedagogía ejecutiva, la memoria longitudinal de proyectos y la validación empírica nacen integradas desde el núcleo.

Siguiendo los principios de **The Founder's Playbook (clic para abrir el PDF oficial)**, estructuramos tanto nuestras plataformas como el método que practica el estudiante para validar el problema real y buscar **evidencia contraria** para contrastar supuestos (**págs. 9–10**), indagar en las experiencias reales de estudiantes, docentes y egresados (**págs. 13–14**) y acordar desde el diseño los estándares de seguridad, operación y costos antes de escalar (**págs. 22–24**).

Enlace directo embebido · The Founder's Playbook (PDF):
https://cdn.prod.website-files.com/6889473510b50328dbb70ae6/69fe2a55b93bb0732b1fe33c_The-Founders-Playbook-05062026_v3%20(1).pdf

Abrir Playbook (PDF) ↗

Abramos la Conversación · Definición del Primer Paso Conjunto

PERSPECTIVA ACADÉMICA Y KIAP

Evolución del aprendizaje

¿En qué asignatura o hito del MBA ven la mayor oportunidad para fortalecer la conexión entre materias y la defensa ejecutiva de los proyectos?

PERSPECTIVA COMUNIDAD Y GOBIERNO IA

Activación de estudiantes y Alumni

¿Qué cohorte o grupo de egresados sería ideal para validar un piloto acotado de 4 a 6 semanas bajo las fuentes que Westfield autorice?

Siguiente paso en nuestra Sesión 2: elegir la línea prioritaria (Cyrus, Laboratorio KIAP o ambas), seleccionar las 1–2 asignaturas del piloto y dejar acordados los indicadores de éxito.