

ESCUELA INTERNACIONAL DE VERANO 2012

Conferencistas nacionales e internacionales



» Cursos

“Mercadeo y Datos de Minería”

 **Dr. Furio Camillo**

Profesor de Estadística Empresarial en el Departamento de Ciencias Estadísticas de la Universidad de Boloña (Italia) y experto en proyectos de *Data Mining* para CRM y monitoreo de clientela. Es director del máster en Investigación de Mercado y *Data Mining* de la Universidad de Boloña (sede Buenos Aires). Desde 1995 ha realizado actividades de promoción y/o dirección de varias investigaciones de carácter científico, dirigidas a institutos y empresas nacionales interesadas en la investigación, entre ellas están: Vodafone, Regione Emilia-Romagna, Ervet, Simbología, Rai Sport, ING Direct, Willa, INAIL. Hoy en día colabora con el concepto del Instituto de Future Lab (Milán) de Francesco Morace y Linda Gobbi, en investigaciones relativas a la integración de herramientas cualitativas (grupos de discusión) con el análisis estadístico y la semiótica de las respuestas abiertas.

Descripción

La mayoría de las organizaciones tienen en sus bases de datos grandes volúmenes de información cuya potencialidad es escasamente utilizada. En un contexto que exige cada vez más la interacción con las audiencias correctas, en el momento preciso y a través del canal indicado, la utilización estratégica de esa información requiere de nuevas capacidades analíticas y herramientas conceptuales. El curso presentará igualmente temas de *geo marketing* para la toma de decisiones apoyadas en la variable espacial. Es importante tener conocimientos de probabilidad y estadística y manejo de programas como SAS y SPSS.

Fecha: martes 19 a sábado 23 de junio
Horario: 9:00 a.m. a 12:00 m. y 2:00 p.m. a 5:00 p.m.
Idioma: inglés




La Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas, comprometida con la generación de nuevas alternativas de formación integradas al ámbito mundial, lanza la sexta versión de la Escuela Internacional de Verano, con la participación de destacados conferencistas internacionales, por cuya experiencia docente, profesional e investigativa son reconocidos mundialmente.



Para estudiantes

“Creatividad e Innovación al Descubierta: Técnicas y Herramientas para la Solución Creativa de Problemas”

 **Dr. John F. Cabra**

Ph.D. en Psicología Organizacional de la Universidad de Manchester (Inglaterra), consultor y profesor asociado del Centro de Estudios Internacionales en Creatividad de la State University of New York (Estados Unidos). Como profesor, imparte cursos a nivel de maestría tales como Principios de la solución creativa de los problemas (CPS), Inteligencia Emocional y Métodos y Medición de la Creatividad. Es también autor de artículos y trabajos en revistas especializadas en administración, creatividad e innovación. Ha servido como consultor y conferencista para empresas tales como American Airlines, IBM, Intel, Mattel Toys, Juices Mott's, Kraft Foods y Taca Airlines.

Descripción

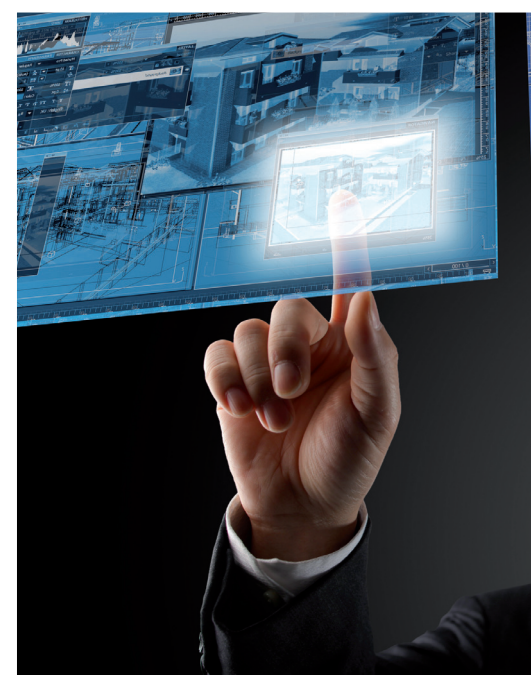
Instruir a los participantes en técnicas, herramientas y metodologías orientadas hacia la innovación, a través de procesos ya probados, que permitan crear oportunidades, generar ideas y resolver problemas.

1. Definición, estudio y análisis de herramientas y técnicas para generar y evaluar ideas y orientar las organizaciones hacia la innovación.
2. Análisis para la resolución eficiente de costosos desafíos, retos o problemas organizacionales.
3. Estudio de sistemas de empoderamiento de equipos y personas en la organización para compartir procesos y lenguaje común que sirvan en la solución de problemas y desafíos.
4. Análisis de formas eficientes para reducir el tiempo de implementación de soluciones.
5. Generación de destrezas para el entendimiento y clarificación plena de los desafíos y problemas.
6. Integración de los principios del proceso de la Solución Creativa de Problemas con el proceso de Diseño de Pensamiento.

Fecha: miércoles 20 a viernes 29 de junio

Horario: 8:00 a.m. a 12:30 p.m.

Idioma: español



Para empresas

“Técnica Avanzada de Administración de Procesos Creativos para la

 **Dr. John F. Cabra**

Descripción

Este curso teórico-práctico es un taller altamente interactivo que muestra al asistente la mentalidad, herramientas y destrezas necesarias para que la innovación, a través de la administración de procesos creativos, sea una realidad en el sitio de trabajo. Mediante la estimulación de una mentalidad orientada a la “Solución Creativa de Problemas” los participantes comparten un lenguaje y enfoque que sirve a una colaboración efi-

caz hacia la innovación. El trabajo sobre destrezas básicas, tales como el posponer juicios o emitir juicios afirmativos, permite que se interioricen “protocolos sobre el manejo de ideas” que generan la posibilidad de proponer y desarrollar nuevas ideas, así como soluciones creativas. Como parte del trabajo individual, los participantes reconocen formas de superar su estilo propio cuando se trata de hallar soluciones a los problemas y a los retos competitivos de las empresas. Las técnicas y la administración del proceso creativo les ofrece una variedad de herramientas para generar nuevas y di-

“Compañías Guiadas por la Logística como Base para el Servicio al Cliente”

 **Dr. Saúl Romero Blake**

Director General de Seeds Linking Group y experto internacional con más de 12 años de experiencia en el desarrollo de negocios internacionales y cerca de 15 años en el desarrollo de rutas de transporte en sus diferentes modos en la zona de México, Estados Unidos y Canadá. Maestro en Derecho Internacional del ITESM y Georgetown University (Estados Unidos). Actualmente es consultor para el Gobierno de Nuevo León/ITESM en el proyecto de integración en materia de transporte en la zona noreste de México con Texas.

Descripción

Este curso presenta una perspectiva general de la globalización y la logística y la relación entre éstas, para crear un servicio al cliente más confiable, independientemente de su ubicación. El participante podrá tomar decisiones para servir a los clientes de la mejor manera posible



(independiente de su ubicación). Podrá también construir una estrategia guiada por la logística, la cual incluye una serie de herramientas para el cumplimiento con la comercialización y el transporte.

Fecha: miércoles 13 a sábado 16 de junio

Horario: 8:00 a.m. a 1:00 p.m. y 2:00 p.m. a 5:00 p.m.

Idioma: inglés

Administración de la Innovación”

ferentes opciones en respuesta a problemas y retos.


Fecha: martes 26 a sábado 30 de junio

Horario: martes a viernes de 5:30 p.m. a 8:30 p.m. y sábado de 8:00 a.m. a 11:00 a.m.

Idioma: inglés



“Complejidad en la Cadena de Suministro”

 **Dra. Luisa Huaccho Huatuco**

Ph.D. de la Universidad de Oxford (Reino Unido) y Grado MSc en el Instituto Internacional para el examen Aeroespacial y Geologías ITC (Holanda). Ha participado en dos de las principales actividades financiadas EPSRC Complejidad en el Proyecto de la Cadena de Suministro (GR/M57842) y fabricación de Futuros de Red (EP/D059046/1). Su trabajo de investigación se ha llevado a cabo con colaboradores industriales, incluyendo: La Unión de Industrias, Clariant Reino Unido plc, Sulzer Pumps, ALPLA y el PLC gráfico. Sus intereses actuales de investigación en los niveles de la cadena de suministro en firme y en el contexto de fabricación son: cadenas de suministro sostenibles, gestión de las interrupciones en la distribución, fabricación de alto valor y la complejidad en la cadena de suministro. Ha participado en diferentes proyectos de investigación en su especialidad a nivel nacional e internacional. Es autora y coautora de diversos artículos en revistas científicas. Actualmente es docente investigadora en Leeds University Business School (Inglaterra).

Descripción

Las cadenas de suministros son inherentemente complejas debido a sus características estructurales (o estáticas) y operacionales (o dinámicas). Ambos tipos de complejidad serán explorados desde un punto de vista teórico (utilizando Teoría de Información) y práctico (empleando casos de estudio en empresas de manufactura de Inglaterra). Particularmente, se hará énfasis en la importancia de los flujos de información en la cadena de suministros y cómo estos sopesan los flujos de materiales cuando las empresas de manufactura implementan estrategias de mejoramiento como son los programas ‘lean’ o de reingeniería de procesos de negocios.

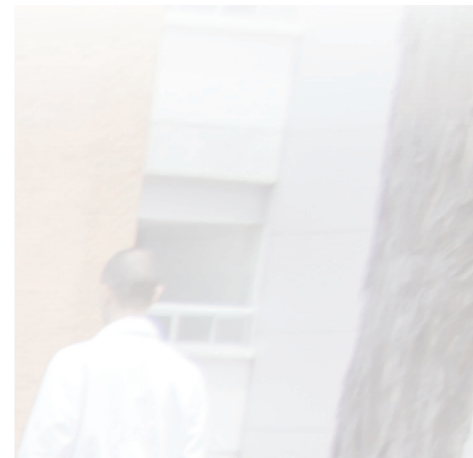
Durante el curso se proporcionarán ejemplos para medir la transferencia de complejidad entre proveedores y clientes, al igual que un debate de cómo manejar la complejidad de las cadenas de suministros con relación al tipo de complejidad del producto y al tipo de incertidumbre del mercado.

Fecha: martes 12 a sábado 16 de junio

Horario: martes a viernes de 8:00 a.m. a 12:00 m. y de 2:00 p.m. a 4:00 p.m. y sábado de 8:00 a.m. a 12:00 m.

Idioma: español





“Las Competencias Negociadoras y su Aplicación en Procesos de Negociación, Generadoras de Valor”

Dr. Iván Darío Saldarriaga A.

Ingeniero Mecánico de la Universidad Pontificia Bolivariana; magíster en Administración, especialista en Gerencia de Mercadeo y especialista en Relaciones Industriales de la Universidad EAFIT. Asesor promotor del B.I.D. Universidad EAFIT. Actualmente se desempeña como docente de pregrado, posgrado y educación continua en la Universidad EAFIT, la Escuela de Ingeniería de Antioquia y la Universidad Pontificia Bolivariana.

Consultor y formador empresarial en temas y proyectos afines con las competencias asociadas a la

negociación y al *coaching* ontológico organizacional. Entre las empresas que ha capacitado se encuentran: ISA, Bancolombia, Edatel, Sofasa, SENA, Fresenius, Almacenes Éxito y Trébol Software. Se ha desempeñado como director del pregrado en Ingeniería Mecánica de la Universidad Pontificia Bolivariana.

Descripción

La productividad y la competitividad empresarial en el mundo actual y futuro son y serán directamente proporcionales a la forma de negociar. Durante muchos años esta forma solo ha obedecido a una relación unidireccional, en donde normalmente existía un

ganador y un perdedor. Hoy, es necesario modificar el comportamiento y las actitudes negociadoras y encontrar una nueva forma de negociar para incrementar la productividad empresarial y obtener mayor generación de valor, desarrollando las competencias individuales y relacionales de los negociadores.

Fecha: lunes 25 a viernes 29 de junio

Horario: 8:00 a.m. a 12:00 m. y 2:00 p.m. a 4:00 p.m.

Idioma: español

“Revenue Management para Hoteles y Restaurantes”

Dr. Álvaro Ibáñez

Ingeniero Industrial de la Universidad de los Andes con una maestría en Bebidas y Alimentos de la Universidad de Cornell (Estados Unidos). Cuenta con 15 años de experiencia en la industria de alimentos y bebidas, ocupando cargos como fundador y propietario de una empresa de comidas *gourmet*, gerente general de una empresa de consultoría para restaurantes, asesor de grandes empresas de comidas rápidas de los Estados Unidos y gerente de proyectos especiales en la multinacional inglesa de alimentos Compass Group Colombia. Tiene cinco años de experiencia en docencia en la Universidad Externado de Colombia y actualmente se desempeña como Director del programa de Gastronomía de la Universidad de la Sabana.

Descripción

Un factor crítico de éxito para un hotel o restaurante es el ser capaz de utilizar de forma eficiente

su capacidad instalada. Igualmente, es importante y necesario que los administradores de hoteles y restaurantes no solo estén buscando cómo incrementar las utilidades por medio de la reducción de costos, sino que exploren el aumento de las utilidades a través de mayores ingresos. *Revenue Management* es una metodología que permite utilizar no solo de forma eficiente la capacidad del hotel o restaurante sino de manera rentable. Las estrategias de *Revenue Management* permiten maximizar los ingresos de un producto perecedero como lo son las noches de un

hotel o las horas-silla de un restaurante. El objetivo de este curso es enseñarles cómo implementar de forma efectiva *Revenue Management*. Se hará especial énfasis en la integración entre técnica, tecnología de información, gerencia y mercadeo. El curso está dividido en los siguientes seis módulos:

- Módulo I: introducción a *Revenue Management* para hoteles y restaurantes
- Módulo II: predicción y controles de disponibilidad en hoteles
- Módulo III: estrategias de precios en hoteles
- Módulo IV: prácticas sobre reserva en hoteles
- Módulo V: estrategias de precios en restaurantes
- Módulo VI: estrategias de composición de mesas y sillas en restaurantes

Fecha: lunes 25 a viernes 29 de junio

Horario: 8:00 a.m. a 12:00 m. y 2:00 p.m. a 4:00 p.m.



“Comportamiento Financiero”



Dr. Francesco Bogliacino

Se desempeñó como profesor en la Universidad de Génova (Italia) en 2007, profesor de la Universidad EAFIT en Medellín (Colombia) durante 2008 y 2009 y fue becario científico en la Comisión Europea en el Centro Común de Investigación IPTS en Sevilla (España) durante los siguientes dos años, antes de unirse a AIAS (Universidad de Ámsterdam). Sus principales intereses de investigación se centran en economía laboral, economía del desarrollo, economía de la innovación y economía del crimen. Algunas de sus publicaciones son *La Innovación y el empleo*, *La Movilización laboral*, *Salarios a la baja y desigualdad residual*, *Economía política*, *Los Beneficios de R&D y la innovación: un modelo y una prueba* (2011) con M. Pianta y *El Cambio corporativo e industrial*.

Descripción

Este curso proporcionará una visión general de la investigación que trata de incorporar puntos de vista de la psicología en los modelos económicos. En esencia, como la moderna Teoría de Organización Industrial se ha movido desde el surgimiento de la competencia perfecta a la introducción de diversas formas de imperfecciones y fricciones, la economía del comportamiento relaja la hipótesis original de la racionalidad perfecta (sin límites). El curso está diseñado como introductorio, pero se requieren conocimientos de microeconomía básica, y se presentarán nociones avanzadas de la teoría estándar. La primera parte del curso se organiza en torno a una serie de temas relacionados con la racionalidad “limitada”, para cada uno de los cuales habrá un debate sobre las implicaciones y las salidas de la teoría estándar. Esta parte incluye también una discusión sobre las herramientas metodológicas de la economía del comportamiento, tales como el uso de experimentos. La segunda parte está dedicada a explicar algunas de las aplicaciones, con especial atención a las finanzas.

Fecha: martes 3 a sábado 7 de julio

Horario: 8:00 a.m. a 12:00 m. y 2:00 p.m. a 4:00 p.m.

Idioma: inglés



“Economía Experimental”

Dra. Natalia Candelo

Culminó recientemente su Doctorado en Economía de la Universidad de Texas (Estados Unidos), sus intereses principales son los experimentos *in situ* para investigar la toma de decisiones en diferentes mercados y contextos. Ha sido galardonada con varias becas de diferentes fundaciones y organizaciones internacionales y ha publicado con Juan Camilo Cárdenas, uno de los economistas líderes en el mundo en el campo.

Descripción

Este curso ofrece una introducción a los métodos experimentales en Economía. En otros cursos los estudiantes han aprendido sobre las teorías económicas, en esta clase se ponen a prueba estas teorías, ya sea para confirmar las mismas o para encontrar evidencia de que las teorías son incorrectas, usualmente, porque se basan en unos supuestos discutibles. Los estudiantes también se familiarizarán con la metodología de punta de la investigación de la economía experimental, participarán y llevarán a cabo experimentos en los entornos de microfinanzas, la negociación, mercados de subasta y otras situaciones económicas. Al finalizar, el alumno debe ser capaz de: a) identificar y comprender los elementos de diseño experimental, b) analizar y criticar un diseño experimental, c) diseñar y realizar un experimento y d) analizar y presentar datos experimentales.


Fecha: martes 19 a sábado 23 de junio

Horario: 8:00 a.m. a 12:00 m. y de 2:00 p.m. a 4:00 p.m.

Idioma: inglés



“Empresas de Familia: Dinámicas, Equilibrio y Consolidación”

 **Dr. Imanol Belausteguigoitia Rius**

Es Ingeniero Agrónomo (ITESM), con maestría (ITAM) y doctorado (UNAM) en Administración. Imparte cátedra sobre temas relativos a la empresa familiar y al desarrollo del espíritu emprendedor a nivel de licenciatura, maestría y en programas de extensión académica. Desde 1997 imparte un diplomado en Administración de Empresas Familiares (ITAM). Realizó estudios postdoctorales en Babson College (Estados Unidos), donde ofreció el curso *Emprendimiento: la Clave para el Éxito de los Negocios Familiares* (a nivel de pregrado y maestría). Es conferencista y ha participado en programas de televisión y radio, principalmente con su espacio radiofónico *Reflexiones sobre empresas familiares*. Fundó y actualmente dirige el Centro de Desarrollo de la Empresa Familiar (CEDEF-ITAM) y es profesor del programa doctoral en Administración (UNAM). Recibió en 2002 un premio nacional de investigación por la ANFECA. Recientemente publicó el libro *Empresas Familiares: su dinámica, equilibrio y consolidación* (Mc Graw Hill). Actualmente es presidente de la empresa ACERTARE.

Descripción

El curso de Empresas de Familia: Dinámicas, Equilibrio y Consolidación explica de una forma clara y amena la compleja naturaleza de las organizaciones familiares y ofrece herramientas para su dirección y permanencia. Con la ayuda de modelos propuestos por el profesor, el participante descubre la forma de articular exitosamente la familia con la empresa y tener resultados positivos para ambas. Busca ser un valioso instrumento que facilite la toma de decisiones relacionadas con este tipo de organizaciones y ofrece excelentes ideas para prevenir conflictos entre familiares y lograr la consolidación de las empresas. Integra la práctica con la teoría y, a través de talleres, casos reales, experiencias, parábolas, investigaciones, diálogos y un robusto marco teórico; el alumno obtiene una perspectiva diferente sobre la empresa familiar. El curso tiene como propósito fundamental aportar conocimientos para la consolidación de la empresa familiar.

Consta de cuatro partes:

1. Naturaleza de la empresa familiar
2. Naturaleza del conflicto en la empresa familiar
3. Profesionalización de la empresa familiar
4. Continuidad de la empresa familiar

Estudiantes. Fecha y hora: martes 19 a sábado 23 de junio, de 8:00 a.m. a 12:30 m. y de 1:30 p.m. a 5:00 p.m.

Empresarios. Fecha y hora: martes 19 a viernes 22 de junio, de 5:00 p.m. a 9:00 p.m.

Idioma: español



“Administración Intercultural y Negociación Internacional”

 **Ph.D. Alberto Ibáñez Fernández**

Es Ingeniero de la Universidad de Millersville, tiene un MBA de la Universidad de Houston y AMP por el Instituto de Empresa. Este año obtuvo su doctorado en Economía de la Universidad Rey Juan Carlos (España). Trabajó durante 16 años en la Escuela de Negocios de Navarra como Director General, Director Académico y Director de Relaciones Internacionales. En la actualidad, trabaja como consultor en el área de Negocios Internacionales y es profesor asociado en la Universidad Millersville.

Descripción

Este curso está diseñado para ayudar a los participantes a entender la teoría, los procesos y prácticas de negociación, la resolución de conflictos y gestión de las relaciones para ser negociadores más efectivos en una gran variedad de situaciones. Si los estudiantes sacan ventaja de las oportunidades que ofrece este curso se sentirán más cómodos y productivos manejando las negociaciones y las relaciones profesionales a través de las fronteras. Los estudiantes entenderán los principios, estrategias y tácticas de negociación efectiva, resolución de conflictos y gestión de las relaciones. Mejorarán la capacidad de evaluar las variables en las negociaciones, el impacto de los estilos interpersonales, la personalidad y la cultura. Dentro de los aspectos básicos de la negociación en la actualidad hay zonas de gran complejidad. Una de estas áreas es el

impacto de la cultura, como uno de los principales temas del curso. El papel de la cultura puede considerarse desde varias perspectivas: a través de las culturas (intentar, desde un punto de vista cultural, entender o describir otra cultura), intercultural (la interacción de las culturas), y transcultural (aspectos de la negociación que son comunes a todas las culturas).

Fecha: miércoles 13 a viernes 15 de junio y martes 19 a viernes 22 de junio

Horario: 9:30 a.m. a 1:30 p.m.

Idioma: inglés

Para mayor información

Teléfono: 8616666 - 8615555 opción 0

e-mail: escuelaverano2012@unisaba.edu.co

Página web: www.unisabana.edu.co

Inscríbese en:

www.unisabana.edu.co/escueladeverano

Valor

Por pronto pago

-Empresas \$ 1.080.000

-Estudiantes \$ 720.000

Descuentos por grupo empresarial

Cupo limitado



Nombre del curso	ANI	AMLI	AIS	AE	EFI	G	MGO
Complejidad en la Cadena de Suministro	Electiva general 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electiva de noveno semestre. Énfasis en Logística.	Electivas internacionales 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electiva general o de profundización de dos créditos.	Electiva general como parte de sus 18 créditos electivos.	Electiva general	Electiva I, Electiva II o un módulo de Temas Selectos de GO
Mercadeo y Datos de Minería	Electiva general 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electiva de noveno semestre. Énfasis en Marketing.	Electivas internacionales 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electiva general o de profundización de dos créditos.	Electiva general como parte de sus 18 créditos electivos.	Electiva general	Electiva I, Electiva II o un módulo de Temas Selectos de GO
Creatividad e Innovación al Descuberto: Técnicas y Herramientas para la Solución Creativa de Problemas	Electiva general 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electiva de noveno semestre.	Electivas internacionales 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electiva general o de profundización de dos créditos.	Electiva general como parte de sus 18 créditos electivos.	Electiva general	Electiva I, Electiva II o un módulo de Temas Selectos de GO
Las Competencias Negociadoras y su Aplicación en Procesos de Negociación, Generadoras de Valor	Para alumnos de ANI se homologa por Negociación Internacional o Electivas de Énfasis Internacional. Para los demás alumnos electiva general de dos créditos.	Electiva de noveno semestre.	No se homologa.	Electiva general o de profundización de dos créditos.	Electiva general como parte de sus 18 créditos electivos.	Electiva general	Electiva I, Electiva II o un módulo de Temas Selectos de GO
Revenue Management para Hoteles y Restaurantes	No se homologa.	Electiva de noveno semestre.	No se homologa.	Electiva general o de profundización de dos créditos.	Electiva general como parte de sus 18 créditos electivos.	Electiva general	Electiva I, Electiva II o un módulo de Temas Selectos de GO
Compañías Guiadas por la Logística como Base para el Servicio al Cliente	Electiva general 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electiva de noveno semestre.	Electivas internacionales 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electiva general o de profundización de dos créditos.	Electiva general como parte de sus 18 créditos electivos.	Electiva general	Electiva I, Electiva II o un módulo de Temas Selectos de GO
Comportamiento Financiero	Electiva general 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electiva de noveno semestre.	Electivas internacionales 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electiva general o de profundización de dos créditos.	Electiva general como parte de sus 18 créditos electivos. Si participa en este curso y a la vez en el curso Economía Experimental se homologa por Seminario de Investigación de Matemáticas.	Electiva general	Electiva I, Electiva II o un módulo de Temas Selectos de GO
Empresas de Familia: Dinámicas, Equilibrio y Consolidación	Electiva general 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electiva de noveno semestre.	No se homologa.	Electiva general o de profundización de dos créditos.	Electiva general como parte de sus 18 créditos electivos.	Electiva general	Electiva I, Electiva II o un módulo de Temas Selectos de GO
Economía Experimental	Electivas internacionales 9.º o 10.º, de dos créditos.	Electivas generales. No de énfasis.	No se homologa.	Electiva general o de profundización de dos créditos.	Electiva general como parte de sus 18 créditos electivos. Si participa en este curso y a la vez en el curso comportamiento financiero se homologa por Seminario de Investigación de Matemáticas.	No se homologa	Electiva I, Electiva II o un módulo de Temas Selectos de GO
Administración Intercultural y Negociación Internacional	Materias electivas de tres créditos en áreas de negociación.	Electivas generales. No de énfasis.	No se homologa.	Electiva general o de profundización de dos créditos.	Electiva general como parte de sus 18 créditos electivos.	No se homologa	Electiva I, Electiva II o un módulo de Temas Selectos de GO