

### PROGRAMA DE CURSO

Código	Nombre			
IN7601	SEMINARIO EN REVENUE MANAGEMENT			
Nombre en Inglés				
REVENUE MANAGEMENT SEMINAR				
SCT	Unidades Docentes	Horas de Cátedra	Horas Docencia Auxiliar	Horas de Trabajo Personal
	5	1.5	0	3.5
Requisitos			Carácter del Curso	
IN3701 e IN3702			Electivo del Magister en Gestión de Operaciones	
Resultados de Aprendizaje				
<p>El alumno demuestra conocimiento a nivel detallado de aplicaciones de modelos de Revenue Management en múltiples industrias.</p> <p>En el lado teórico, el alumno muestra conocimiento de la literatura seminal en el campo, junto a metodología clásica de resolución de problemas de Revenue Management.</p> <p>Finalmente, el alumno es capaz de analizar y replicar modelos de estado del arte en Revenue Management</p>				

Metodología Docente	Evaluación General
<p>La metodología del curso será activo-participativa, entre las estrategias se contará con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clases expositivas.</li> <li>• Taller práctico.</li> <li>• Estudio de casos</li> <li>• Aprendizaje basado en problemas.</li> </ul>	<p>La evaluación será de proceso, en donde se busca reconocer los logros alcanzados en distintas instancias, siendo estas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Controles (1 control, 30% nota final)</li> <li>• Proyecto investigativo (1 proyecto, 30% nota final)</li> <li>• Tareas (4 tareas, 40% nota final)</li> </ul>

### UNIDADES TEMÁTICAS

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
1	ORIGEN Y MARCO CONCEPTUAL	2
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
Origen y Marco conceptual de Revenue Management	<p>El alumno :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- Comprende el origen de la practica de Revenue Management (RM)</li> <li>2- Comprende la naturaleza de los problemas de RM, las condiciones necesarias para su aplicación.</li> <li>3- Los elementos básicos de un sistema de RM, además de aplicaciones en múltiples industrias, y el estado del arte en la profesión.</li> </ol>	Capitulo 1 en Talluri & van Ryzin

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
2	QUANTITY-BASED REVENUE MANAGEMENT	3
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Single-resource capacity control</li> <li>• Network capacity control</li> <li>• Overbooking</li> </ul>	<p>El alumno:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- Conoce los modelos y técnicas de resolución básicas para modelos de un recurso.</li> <li>2- Conoce los modelos y técnicas de resolución para modelos de redes, como las principales técnicas de aproximación.</li> <li>3- El alumno conoce los modelos de overbooking, así como las principales técnicas de resolución.</li> </ol>	Capitulos 2, 3 y 4 en Talluri & van Ryzin.

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
3	PRICE-BASED REVENUE MANAGEMENT	3
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dynamic Pricing</li> <li>• Auctions</li> <li>• Customer-Behavior and Market-Response models</li> </ul>	<p>El alumno:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- Conoce las distintas variantes del modelo de dynamic pricing, y las técnicas de resolución asociadas.</li> <li>2- Conoce las distintas formas de enfrentar y resolver problemas de dynamic pricing.</li> </ol>	<p>Capitulos 5, 6 y 7 en Talluri &amp; van Ryzin.</p>

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
4	ESTADO DEL ARTE EN REVENUE MANAGEMENT	7
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelos de optimización de assortment.</li> <li>• Modelos de aprendizaje y optimización en tiempo real</li> <li>• Modelos de competencia.</li> <li>• Análisis de aproximaciones determinísticas para modelos de redes.</li> <li>• Modelos que capturan aprendizaje y búsqueda de información del consumidor.</li> </ul>	<p>El alumno:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analiza y entiende los modelos del estado del arte en la teoría y practica de Revenue Management.</li> <li>2. Comprende y es capaz de aplicar algoritmos de ultima generación para la resolución de problemas de tamaño real.</li> <li>3. Conoce los principales modelos para incorporar competencia y el efecto de consumer-behavior en la practica de Revenue Management.</li> </ol>	<p>No en bibliografía: Exposición de papers académicos a definir durante las primeras clases.</p>

Bibliografía General
<p><b>BIBLIOGRAFIA MUY RECOMENDA:</b></p> <p>1-Talluri, K y G. Van Ryzin. 2004. The Theory and Practice of Revenue Management. Kluwer Academic Publishers.</p>

**BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA.**

1-Phillips, R. 2005. Pricing and Revenue Optimization. Stanford University Press.

Vigencia desde:	Primavera 2015
Elaborado por:	Denis Saure
Aprobado por:	