

**Design  
Thinking for  
Agreement  
Hub  
DT4A**

**Altimira, Ricardo, PhD  
Enero 2016**

**INDICE:**

1. Misión
2. Referencias
3. Objetivos
4. Clientes
5. Propuesta de valor
6. Recursos
7. Partners
8. Ingresos – Gastos
9. Plan de acción

# Misión

*“Apoyar el proceso de negociación intercultural, utilizando la metodología Design Thinking para lograr acuerdos sensibles a la sociedad y la naturaleza a fin de asegurar la sostenibilidad de las decisiones acordadas”*

*“Parte de la responsabilidad de la crisis del Siglo XXI fue de las B-Schools que crearon MBA’s y no Managers cuyos objetivos de corto plazo no consideraron las personas y el entorno. El Design Thinking puede ayudar a nuestros managers a tomar decisiones más responsables con el entorno”*  
**Roger Martin / Harvard Business Review**

*“La naturaleza no nos pertenece, y debemos dejar un planeta habitable para la humanidad que nos sucederá –*  
**Santo Padre Papa Francisco / Encíclica Laudato-si**

# Objetivos

## Sociales:

- Sostenibilidad
- Acciones hacia las personas, la sociedad y la naturaleza
- Acercar academia y empresa
- Sensibilización al entorno

## Académicos:

- Investigar y publicar
- Buenas prácticas
- Internacionalización
- Desarrollar competencias “soft”
- Visibilidad

# Clientes / Alumnos

## **Instituciones**

- Editoriales de libros / Casos / videos
- Journals / Revistas
- Centros de negociación y Design Schools  
(Kellogs / Harvard / IE B-School / NSU HPI / Stanford)

## **Alumnos – entidades participantes**

- Clientes globales en Formación In-Co
- Clientes de cursos y talleres
- Undergrad y Postgrad donde se imparta innovación, emprendimiento y negociación

# Propuesta de valor

## **Proyecto diferenciado:**

- Multi-Continente: Bilbo-Europa / Sydney-Australasia / Panamá-Central-Am / Bogotá-Sud-Am - Chicago-USA
- Foco en la naturaleza / la comunidad / mujeres / Y-Gens
- Centros ubicados en edificios de Frank Ghery (imán para visitantes y asistentes a cursos y talleres)

## **Instituciones beneficiadas:**

- Entidades orientadas a la sostenibilidad
- Universidades y B-Schools invitadas y en “co-research”
- Empresas con complejas negociaciones internacionales

# Recursos

## Canales:

- Organizaciones orientadas a la sostenibilidad
- Comunidad investigadora
- Personas interesadas en visitar edificios icónicos
- e-learning
- Alumni de B-Schools y Universidades Jesuitas

## Personal (existente en cada Universidad / B-School)

- Inicialmente los directivos-as actúan free-lance
- Sus investigaciones se canalizan en las áreas respectivas
- Marketing autofinanciado con docencia/coaching
- Espacio alquilado en edificios FOGhery ad-hoc para eventos pagos (conferencias / talleres / coaching / DT)



# Partners

## **Instituciones:**

- UN y otras organizaciones con foco en sostenibilidad
- D-Schools ( Stanford-USA / HPI-Berlín / UTS-Sydney)
- Negotiation centers (Harvard / Kellogs / NSU-Singapore)
- Universidades y B-Schools “adherentes”
- Consultoras especializadas en CSR / Negociación / etc

## **Personas (Especialistas en DT y Negociación)**

- Conferenciantes reconocidos
- Investigadores-as
- Estudiantes interesados en una experiencia global

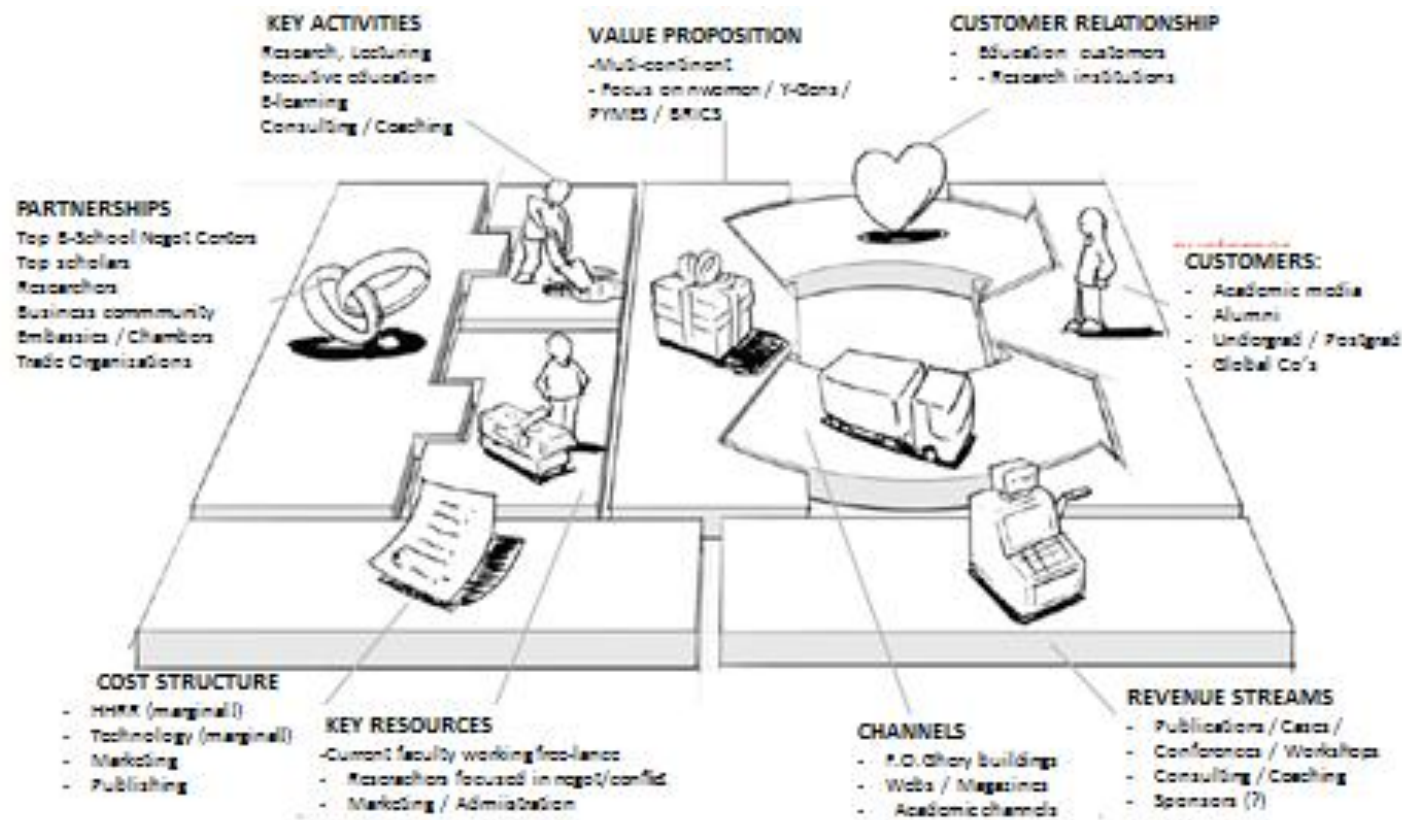
# Ingresos y Gastos

## Ingresos:

- Conferencias (1 o 2 días)
- Talleres monográficos ( 4 días)
- Consultoría Ad-Hoc (Agreement Tune-Up - 2 días)
- Publicaciones en papel y on-line
- PATROCINIOS (de cátedras / centros / eventos)

## Gastos / Costes / Inversión:

- Premisas:
  - la austeridad debe imperar en los primeros años
  - La actividad del Hub es MARGINAL para docentes
- Gastos de Branding (Marca / Anuncios / Web / Lanzamiento)
- Compensación del personal (proviene de los eventos)
- Espacio ( sólo para eventos)
- Gastos de viaje (sólo si hay sponsor / cliente / evento)



# Plan de acción

Compromiso con Cia de Jesùs

Asignar responsables

Seleccionar partners (edificios / instituciones)

Diálogo con DBS+ESADE+ICADE /// UTS /// USMA /// Loyola-Chicago

Identificar docentes / investigadores / becarios

Contactar con FOGA – USA (Sra Berta Aguilera, Fundación Ghery)

Beta-test

Plan de Anuncio (2016)

**Gracias  
por  
vuestra  
atención**

[raltimira@gmail.com](mailto:raltimira@gmail.com)

627.55.99.20

[www.hi-consult.com](http://www.hi-consult.com)