



CEOs

MANAGEMENT PROGRAM



Programa Único y Exclusivo para Ejecutivos de Alta Dirección de América Latina

NORTHWESTERN UNIVERSITY



VIVA LA EXPERIENCIA IN-CAMPUS

Kellogg School of Management



CEOs es un Programa Internacional In-Campus que se realiza una sola vez al año en el campus de Kellogg School of Management en Evanston, Illinois, EE.UU.

CEOs is an International In-Campus Program offered only once a year on the Kellogg School of Management campus in Evanston, Illinois, USA.



Único en contenidos, impartido por un cuerpo académico de excelencia mundial y desarrollado por una de las Escuelas de Negocios más reconocidas de todos los tiempos en conjunto con Seminarium Internacional.

Unique curriculum, developed jointly by Seminarium Internacional and Kellogg School of Management, and taught by Kellogg's award winning business school professors.



Desarrollado exclusivamente para CEOs y Presidentes de las empresas más importantes de Latinoamérica que buscan actualizar sus conocimientos, compartir experiencias reales y establecer redes de contacto de primer nivel.

Designed exclusively for CEOs and Presidents from Latin America's most important companies who are looking to refresh their academic knowledge, share experiences and establish top level international networks.



Único programa que cuenta con traducción simultánea en inglés y español y material académico en ambos idiomas.

CEOs is the only program of its kind with simultaneous translation in English and Spanish and all academic materials offered in both languages.



Los asistentes recibirán un certificado emitido por Kellogg School of Management.

The participants will receive a program certificate from Kellogg School of Management.



CEOs MANAGEMENT PROGRAM

WELCOME TO KELLOGG SCHOOL OF MANAGEMENT

Estimado Ejecutivo,

Me complace presentarle la decimoctava versión del CEOs Management Program, desarrollado en conjunto por Kellogg School of Management y Seminarium Internacional. Desde su primera versión hasta la fecha, más de 1,000 ejecutivos latinoamericanos han participado en el programa, desarrollando al máximo sus habilidades, los conocimientos y la mentalidad necesaria para afrontar con éxito las numerosas y cambiantes responsabilidades del CEO.

El CEOs Management Program permite renovar la experiencia profesional adquirida durante los años de estudio y trabajo. Para un CEO que quiere ser y mantenerse competitivo, es esencial actualizar sus conocimientos para lidiar con los nuevos desafíos que debe enfrentar diariamente. El CEOs Management Program es reconocido como uno de los programas de más alto nivel en el mundo, y es dictado por el internacionalmente renombrado cuerpo docente de Kellogg. Es una oportunidad única para relacionarse con líderes latinoamericanos, discutir experiencias reales y formar una red de contactos de primer nivel.

Al término del programa, los participantes vuelven a sus trabajos con nuevos enfoques que les permiten liderar adecuadamente en el siempre dinámico entorno de los negocios. Los asistentes recibirán un certificado del "CEOs Management Program" emitido por Kellogg School of Management. Lo invitamos a vivir esta experiencia y a descubrir por qué muchos lo consideran lo mejor en educación ejecutiva.

Le saluda atentamente,

Sven Kroneberg
Presidente
Seminarium Internacional

Dear Executive,

It gives me great satisfaction to present you with the eighteenth version of The CEOs Management Program, developed by Kellogg School of Management and Seminarium Internacional. This program has enabled more than 1,000 Latin American executives to cultivate the abilities, knowledge and frame of mind necessary to successfully tackle the numerous and ever-changing responsibilities of the CEO.

This unique opportunity reinforces and modernizes the professional expertise acquired over years of work and academic study. CEOs who want to be and remain competitive, need to update their knowledge in order to more effectively manage the challenges that they face on a daily basis. The CEOs Management Program is recognized as one of the leading programs in the world and is taught by Kellogg's internationally renowned faculty. This is an unbeatable opportunity to meet Latin American leaders, discuss real experiences and form a network of first class contacts.

At the end of the program, the participants return to their jobs with renewed focus and perspectives that allow them to aptly lead in today's fast paced business environment. They will also be awarded with a CEOs Management Program certificate issued by Kellogg School of Management. We invite you to live the experience of this exclusive program and to discover why many participants have called it the best in executive education.

Sincerely,

Sally Blount
Dean, Kellogg School of Management
Northwestern University



Por más de un siglo, Northwestern University ha sido líder en educación e investigación. Kellogg School of Management, su escuela de negocios, está ubicada en el campus de Evanston, a orillas del lago Michigan, muy cerca de Chicago.

Hace más de 50 años, Kellogg revolucionó la educación en gestión para graduados, introduciendo la educación ejecutiva en su programación, siendo emulada hoy en día por la mayoría de las escuelas de negocios del mundo.

Kellogg se ha caracterizado por ubicarse siempre en los primeros lugares de los rankings que realizan distintas instituciones. Los profesores destacados de Kellogg incluyen líderes influyentes como Philip Kotler, uno de los mejores Gurús de Marketing de todos los tiempos, Roger Myerson - ganador del Premio Nobel en Economía en 2007, y Arthur Andersen - fundador de la firma de consultoría del mismo nombre, entre muchos otros.

For more than a century, Northwestern University has been a leader in education and research. Its business school, Kellogg School of Management, is located on the Evanston campus, on the shores of Lake Michigan, very close to Chicago.

More than 50 years ago, Kellogg revolutionized graduate management education by introducing executive education into its programming, a format that is being emulated today by the majority of the world's business schools.

Kellogg has characterized itself consistently by being in the top rankings, published by various institutions. Kellogg's most prominent scholars and professors include such influential leaders as Philip Kotler – all time Marketing Guru, Roger Myerson – winner of the 2007 Nobel Prize in Economics, and Arthur Andersen – founder of the auditing firm bearing his name, among many others.



THE JAMES ALLEN CENTER

Los participantes asisten a los cursos y residen en el James Allen Center, uno de los primeros centros de capacitación especialmente diseñados para responder a los requerimientos de los ejecutivos. El Allen Center está excelentemente equipado con habitaciones con Wi-Fi, salas de computación y de estudio. Los recintos para los trabajos grupales están debidamente equipados y distribuidos en los cuatro pisos del edificio.

The participants attend courses and reside at the James Allen Center, one of the first training centers specially designed to respond to executive demand. The Allen Center is equipped with Wi-Fi enabled rooms including computing and study rooms. The spaces for group work are duly equipped and distributed among the four floors of the building.

KELLOGG EXECUTIVE SCHOLARS PROGRAM

Para CEOs es un orgullo ser parte del Kellogg Executive Scholars Program. Como alumno del programa latinoamericano CEOs Management Program, usted ya se encuentra camino a completar el programa de gestión general. CEOs, CEOs II y Kellogg on Marketing de Seminarium son opciones diseñadas para latinoamericanos que le ayudarán a alcanzar su meta. Como un "Kellogg Executive Scholar", usted recibirá un considerable número de beneficios, que incluyen oportunidades de formación de redes de contacto, acceso a trabajos de investigación del cuerpo docente y un descuento del 30% en todos los programas de duración entre 1 y 5 días que se lleven a cabo en el Allen Center o el Campus de Miami. Para obtener más información, por favor contacte a scholars@kellogg.northwestern.edu

CEOs is proud to be part of the Kellogg Executive Scholars Program. As a Latin American CEOs Management Program alumnus, you are already on your way to completing the general management track. CEOs, CEOs II and Kellogg on Marketing by Seminarium provide Latin American focused options within the elective choices to help you meet your goal. As a Kellogg Executive Scholar, you will receive a number of alumni benefits, including networking opportunities, access to faculty research and a 30% discount on all 1-5 day programs held at the Allen Center or the Miami Campus. For more information please contact scholars@kellogg.northwestern.edu.



OBJETIVO GENERAL / GENERAL OBJECTIVE

El programa está diseñado para entregar a los gerentes generales la oportunidad de reforzar y renovar la experiencia profesional que han adquirido durante sus años de estudio y trabajo. El énfasis del programa está en el desarrollo de estrategias, la obtención de resultados, y el perfeccionamiento de habilidades profesionales tales como liderazgo, negociación y trabajo en equipo.

The program is designed for CEOs to reinforce and refresh the professional experience that they have acquired throughout their years of work and study. The emphasis of the program is on the development of strategies, obtaining results, and the perfection of professional skills such as leadership, negotiation and team work.

QUIÉNES PUEDEN POSTULAR / WHO MAY APPLY

CEOs, Directores Ejecutivos y Gerentes Generales:

- De empresas que tengan un volumen de ventas anual de al menos USD 20 millones.
- De empresas que tengan un número de empleados igual o superior a 200.
- Con un mínimo de 10 años de experiencia en alta gerencia.

Para lograr un ambiente de aprendizaje de par a par y el más alto networking, solo se aceptan las postulaciones que cuentan con la experiencia requerida.

Chief Executive Officers, Executive Directors and General Managers:

- *From companies that have an annual sales volume of at least US \$20 million.*
- *From companies that have 200 or more employees.*
- *With a minimum of 10 years of experience in senior management positions.*

In order to achieve high-level networking and peer to peer learning opportunities, participation will be limited to applicants that have the necessary experience.



LIDERANDO EQUIPOS DE ALTO IMPACTO

LEADING HIGH-IMPACT TEAMS

Ningún líder se torna exitoso trabajando de manera independiente. En el mundo de los negocios, los gerentes deben confiar en otras personas para ayudarlos a alcanzar sus objetivos, desarrollar nuevos productos y direcciones, además de soluciones para sus problemas. Es fundamental para los líderes tener conocimientos en estrategias y en la implementación de tácticas para la creación y mantención de redes y coaliciones. Las temáticas incluyen la estructuración de redes de comunicación para maximizar su potencial, identificar y minimizar las amenazas a la efectividad del líder, resolver conflictos de manera creativa, enfrentar problemas éticos en el uso del poder, respaldar el cambio de una manera persuasiva, y desplegar su potencial de liderazgo para maximizar su éxito en su organización.

No leader becomes successful working independently. Managers in today's business world rely on other people to help them achieve their objectives, develop new products, services, and directions, and find solutions to problems. It is critical for leaders to be well-versed in strategies and implementation tactics for creating and maintaining networks and coalitions. Topics include structuring communication networks to maximize potential, identifying and minimizing threats to leadership effectiveness, resolving conflicts creatively, addressing ethical issues in the use of power, advocating change persuasively, and unlocking your leadership potential to maximize your success in your organization.

NEGOCIACIÓN

NEGOTIATION

La habilidad de negociar eficientemente no es solamente una herramienta de influencia, sino también una competencia clave del liderazgo. Murnighan examinará por qué la habilidad de negociar es tan importante y cómo ser mejor negociador. Los participantes tendrán la oportunidad de ser parte de una negociación estratégica en vivo y después, hablar sobre los resultados con el profesor Murnighan y los otros alumnos.

The ability to effectively negotiate is not only an influential tool, but a core leadership competency. Professor Murnighan will explore why negotiation skills are so important and also how to improve them. Participants will have the opportunity to participate in a live strategic negotiation session and discuss the outcomes with Professor Murnighan and the class.



Keith Murnighan

Ph.D., Social Psychology, Purdue University

J. Keith Murnighan se desempeña como profesor de liderazgo, negociación, creación de equipos de trabajo, confianza, riesgo, y conflicto en Kellogg School of Management.

Ha recibido numerosos premios, incluyendo el Premio a la Excelencia en la Enseñanza, Profesor del Año y el Premio a la Distinción en la Docencia.

Es consultor para compañías como Caterpillar, CDW, Ernst and Young, Kraft, Motorola, National Wildlife Federation y Pfizer, entre otros.

J. Keith Murnighan is a professor of leadership, negotiation, team building, decision-making, trust, risk management and conflict at the Kellogg School of Management.

He has received numerous teaching awards including the Teaching Excellence Award, the Professor of the Year Award, and the Distinguished Educator Award.

He is a consultant and trainer for companies including Caterpillar, CDW, Ernst and Young, Kraft, Motorola, National Wildlife Federation, and Pfizer, among others.

ESTRATEGIA Y GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

INNOVATION STRATEGY AND MANAGEMENT

En esta sesión, el Profesor Wolcott explorará la innovación como desafío para un nuevo diseño de negocios más que sólo el desarrollo de nuevos productos y tecnologías. A su vez, examinará la innovación en términos amplios de procesos, marketing y gestión, entendiendo que ella es vital para una gestión estratégica integral. Esta sesión entrega un establecimiento teórico de lo que es innovación, con un enfoque claro en los temas, productos y sistemas relevantes para los gerentes en la actualidad.

In this session, Professor Wolcott explores innovation as a challenge for a new business design rather than simply the development of new products and technologies. He examines innovation in broad terms of processes, marketing and management, emphasizing its value in integral strategic management. This session delivers a theoretical establishment of what is innovation, with a clear focus on topics, products and systems relevant to today's managers.

CONSTRUYENDO UNA EMPRESA CON CAPACIDAD DE EMPRENDIMIENTO

BUILDING THE CORPORATE ENTREPRENEURIAL CAPABILITY

El profesor Wolcott aborda la práctica emergente del "emprendimiento corporativo", también conocida como "intraemprendimiento", que en términos generales se define como la aplicación de capacidades de emprendimiento para el desarrollo de nuevos negocios al interior de una empresa existente. En esta sesión analizaremos el intraemprendimiento desde el punto de vista de la estrategia corporativa; revisaremos el emprendimiento para encontrar las claves de la práctica exitosa del intraemprendimiento; exploraremos ejemplos de empresas globales líderes, como DuPont, IBM, BP, entre otras y discutiremos cómo saber cuál de los múltiples enfoques resulta en qué situaciones.

Professor Wolcott addresses the emerging practice of "corporate entrepreneurship," also called "intrapreneurship," broadly defined as the application of entrepreneurial capabilities to the development of new ventures within an existing firm. In this session, we will examine intrapreneurship from the perspective of corporate strategy; examine entrepreneurship for clues to the successful practice of intrapreneurship; explore examples from global leading firms like DuPont, IBM, BP and others; and discuss how to know which of many possible approaches works in which situations.



Robert Wolcott

Ph.D., Founder & Executive Director Kellogg Innovation Network

Robert Wolcott enseña emprendimiento e innovación en Kellogg. Es autor de varios artículos sobre estos temas, incluyendo "Twelve Different Ways for Companies to Innovate" ("Doce Maneras Diferentes en que las Empresas Pueden Innovar"), el artículo más descargado en 2006 del *MIT Sloan Management Review*.

Es co-fundador, junto con Mohanbir Sawhney, del Kellogg Innovation Network, y sigue hoy como su director. También fundó Clareo Partners LLC, una consultora de estrategia corporativa y gestión de innovación que atiende clientes como Kraft, Microsoft, HP, SAP, Motorola y muchos más.

Robert Wolcott teaches entrepreneurship and innovation at Kellogg. He has co-authored numerous articles on these subjects, including "Twelve Different Ways for Companies to Innovate"; the most downloaded article of 2006 from the MIT Sloan Management Review.

Professor Wolcott and Mohan Sawhney co-founded the Kellogg Innovation Network, which Professor Wolcott still directs today. He also co-founded Clareo Partners LLC, a corporate strategy and innovation management consultancy that serves clients such as Kraft, Microsoft, HP, SAP, Motorola and many more.

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE OPERACIONES

STRATEGIC OPERATIONS MANAGEMENT

Esta sesión se focalizará en el rol estratégico de la cadena de abastecimiento y las operaciones, con énfasis en la perspectiva de sistemas extremo-a-extremo que abarcan (e integran) todas las áreas funcionales. El profesor Van Mieghem hará una comparación de las visiones estratégicas y de proceso de las operaciones y trazará un vínculo entre las operaciones y las capacidades estratégicas, mediciones financieras y mejoramientos esperados. Esta sesión incluirá una simulación en equipos y la discusión de un caso.

The session will focus on the strategic role of supply chain and operations emphasizing an end-to-end systems perspective that crosses (and integrates across) functional areas. Professor Van Mieghem will contrast strategic and process views of operations, linking operations to strategic capabilities, financial measures and targeted improvements. The session will involve in-class team simulation and case discussion.



Jan A. Van Mieghem
Ph.D., Business, Stanford University

Trabajó como Decano Asociado Sénior: programas y docencia de Kellogg School durante el período 2009-2010. Sus investigaciones y actividades docentes se concentran en operaciones de cadena de abastecimiento, productos y servicios. Fue editor del área de operaciones y cadena de abastecimiento de Operations Research y es autor de más de 30 artículos académicos y textos de estudio.

He served as Senior Associate Dean: Curriculum and Teaching of the Kellogg School during 2009-2010. His research and teaching focuses on product, service and supply chain operations. He is past editor of the operations and supply chain area of Operations Research, and is the author of over 30 academic articles and textbooks.

MARKETING PARA UN CRECIMIENTO RENTABLE

MARKETING FOR PROFITABLE GROWTH

En esta sesión, se discutirá cómo los principios del marketing, la selección de mercados objetivos, el posicionamiento, y la construcción de valor de marca pueden ser esenciales para la generación de un crecimiento rentable. Se utilizarán casos de estudio para observar de cerca la manera en que algunas empresas han logrado dar un giro en el volumen y rentabilidad de su negocio, a pesar de las continuas presiones y en medio de una economía que se debilita cada vez más. Esta sesión también analizará a marcas exitosas que han aprovechado la ampliación de sus líneas de producto para capitalizar el valor que yace atrapado dentro de la marca.

This session will discuss how the principles of marketing, the selection of target markets, positioning, and the building of brand equity can be central to the generation of profitable growth. Case studies will be used in order to take a close look at how some businesses have engineered a volume and profit turn-around, despite continued pressures and in the midst of a weakening economy. This session will also analyze successful brands that have used product extensions to monetize the value that lay trapped within the brand.



Julie Hennessy
MM, Finance, Marketing, Northwestern University

Profesora en Kellogg y especialista en gestión de marcas, productos de consumo, desarrollo de nuevos productos y estrategias de marketing para incrementar la rentabilidad y la ventaja competitiva de largo plazo. En el 2007, recibió el Premio Lawrence G. Lavengood como Profesora Destacada del Año y ha sido destinataria del premio Enseñanza de Cursos Fundamentales del Departamento de Marketing de Kellogg varios años.

Professor at Kellogg specializing in brand management, consumer products, new product development and marketing strategies to enhance long-term competitive advantage and profitability. In 2007, she received the Lawrence G. Lavengood Outstanding Professor of the Year Award and has been awarded the Kellogg Marketing Department's Core Course Teaching Award several years.



ADMINISTRACIÓN DE CRISIS

CRISIS MANAGEMENT

Para anticipar y manejar las crisis exitosamente, los gerentes necesitan combinar la capacidad de pensar estratégicamente con el reconocimiento de la importancia de las dimensiones éticas de los negocios. Es decir, los gerentes no sólo necesitan entender las motivaciones y capacidades de los stakeholders; también deben apreciar la importancia de la gestión basada en valores para prevenir y manejar las crisis corporativas.

To anticipate and manage crises successfully, managers need to think strategically while recognizing the importance of the ethical dimensions of business. That is, managers not only need to understand the motivations and strategic capabilities of stakeholders, but they also should appreciate the importance of value-based management in preventing and managing corporate crises.

GESTIÓN DE LA REPUTACIÓN

REPUTATION MANAGEMENT

La reputación se ha transformado en el tema más importante para muchos directores ejecutivos y ejecutivos sénior. Lo que antes era solo "algo bueno", en la actualidad cada vez más se considera un activo esencial que se debe proteger y administrar en forma activa. El daño a la reputación puede afectar una empresa de muchas maneras. Los nuevos medios (especialmente los generados por el usuario) y la mayor globalización no han hecho sino acelerar esta tendencia. Daniel Diermeier presenta nuevos enfoques para la gestión de la reputación que incluyen estrategias, procesos y criterios de medición que aportan rigor a un área que es muy vaga e indefinida.

Reputation has moved to the top of the agenda for many CEOs and senior executives. What used to be a "nice to have" is now increasingly considered a core asset that needs to be protected and actively managed. Reputational damage can hurt a company in many ways. New (especially user generated) media and increased globalization has only accelerated this trend. Daniel Diermeier introduces new approaches to reputation management involving strategies, processes and metrics that add rigor to a notoriously vague and undefined area.



Daniel Diermeier

Ph.D., Political Science, University of Rochester

El profesor Diermeier inició sus labores en Kellogg en 1997, después de ser profesor de economía política en Stanford Graduate School of Business. Además de ser profesor en Kellogg, es el director del Centro Ford para la Ciudadanía Global y co-creador de Kellogg's CEO Perspective Program.

Ha realizado consultorías para las principales compañías Fortune 500 en áreas de manejo de crisis, relaciones con los medios y estrategia política. Sus trabajos han sido publicados en diversas revistas académicas de administración, economía y ciencias políticas y es autor del aclamado libro "Reputation Rules: Strategies for Building Your Company's Most Valuable Asset", publicado en 2011.

En 2001, fue nombrado Profesor del Año de Kellogg y en 2007 recibió el prestigioso galardón Faculty Pioneer Award otorgado por el Aspen Institute, que *Financial Times* denomina el "Oscar de las escuelas de negocio". También ha trabajado como asesor estratégico sénior en PricewaterhouseCoopers.

Professor Diermeier has taught at Kellogg since 1997, after working as a professor of political economics at the Stanford Graduate School of Business. He is also the director of the Ford Center for Global Citizenship and co-creator of Kellogg's CEO Perspective Program.

Professor Diermeier has consulted for the major Fortune 500 companies, advising in areas such as crisis management, media relations and political strategy. His work has been published in numerous academic journals in management, economics, and political science and is the author of the acclaimed new book [Reputation Rules: Strategies for Building Your Company's Most Valuable Asset](#), published in 2011.

*In 2001 he was named Kellogg Professor of the Year and in 2007 was the recipient of the prestigious Faculty Pioneer Award from the Aspen Institute, and named the "Oscar of Business Schools" by the *Financial Times*. He has also served as a senior strategic advisor to PricewaterhouseCoopers.*

LIDERAZGO Y APRENDIZAJE

LEADERSHIP & LEARNING

Un liderazgo extraordinario está marcado por la reflexión, el aprendizaje, y el desarrollo del liderazgo ante responsabilidades y horarios desafiantes. Esta sesión identifica las acciones de líderes extraordinarios, y explora las vías prácticas para que los participantes puedan cultivar la autenticidad, vitalidad y el impacto del liderazgo en ellos mismos, en sus equipos de trabajo y organizaciones.

Extraordinary leaders practice ongoing self-reflection, learning, and leadership development in the midst of challenging schedules and responsibilities. This session identifies daily behaviors of extraordinary leaders and explores practical ways for participants to nurture authenticity, vitality, and significant leadership impact, for themselves, their teams and organizations.



Michelle L. Buck

Ph.D., Social Psychology,
Princeton University

La profesora Buck se especializa en negociaciones y aprendizaje organizacional. Ha asesorado a muchas empresas internacionales, incluyendo a Ernst & Young, el FBI, Hewlett-Packard, HSBC Bank y Petro Canada, entre otros.

Tanto en 1996 como en 2001 recibió el premio de Profesor Distinguido de la Facultad de Gestión de McGill University. En 1995 fue nombrada profesora del año en el MBA de Washington University.

Professor Buck specializes in negotiations and organizational learning. She has consulted for many international companies including Ernst & Young, the FBI, Hewlett-Packard, HSBC Bank and Petro Canada, among others.

In both 1996 and 2001 she received McGill University's Faculty of Management award for Distinguished Professor. In 1995 she was named MBA Professor of the Year at Washington University.

PLANIFICACIÓN FINANCIERA ESTRATÉGICA: GESTIÓN BASADA EN VALOR AGREGADO

STRATEGIC FINANCIAL PLANNING: VALUE-BASED MANAGEMENT

Un componente clave de la planificación financiera es asegurar que los gerentes se mantengan enfocados en la creación de valor para la empresa. Esta sesión se enfoca en la gestión basada en el valor agregado como una herramienta para la planificación financiera estratégica. Se revisan modelos tradicionales de evaluación de desempeño y sus limitaciones, desde el punto de vista interno y de los inversionistas. El Profesor Ofer presenta modelos de gestión basada en valor agregado, formas de mejorar los beneficios económicos y métodos de evaluación de un plan estratégico.

A key component to financial planning is to ensure that managers remain focused on creating future value for the company. This session focuses on value-based management as a strategic financial planning tool. Traditional accounting-based performance measures and their limitations will be reviewed, based on internal factors as well as the investor's point of view. Professor Ofer will present value-based management models, ways to improve economic profit and methods of evaluation of a strategic plan.



Aharon R. Ofer

Ph.D., Business and Applied
Economics, University of
Pennsylvania

Desde 1983 se desempeña como profesor visitante en Kellogg y es profesor de finanzas en la Universidad de Tel Aviv. Sus áreas de investigación son las inversiones y finanzas corporativas.

Es director del Finance and Accounting Group de la Universidad de Tel Aviv y editor externo de numerosas revistas de finanzas y contabilidad.

Professor Ofer has been a visiting professor at Kellogg since 1983 and is a professor of finance at the University of Tel Aviv. His research focuses on corporate investment and finance.

He is the director of the Finance and Accounting Group at the University of Tel Aviv and freelance editor for numerous finance and accounting magazines.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

STRATEGIC ALLIANCES

Esta sesión permitirá a los participantes entender de una mejor manera los costos y beneficios de las alianzas estratégicas (y por qué esas alianzas podrían ser preferidas por sobre otras estrategias como el desarrollo interno o fusiones y adquisiciones). Además, esta sesión estudia cómo diseñar alianzas, y cómo evitar los problemas y complicaciones que se pueden presentar al manejar estas relaciones.

This session will enable the participant to better understand the costs and benefits of strategic alliances (and why such alliances may be preferred over other strategies such as internal development or mergers and acquisitions). In addition, the session covers how to design alliances, and how to avoid the many potential problems and complications in managing these relationships.



Edward Zajac

Ph.D., Organization and Strategy,
Wharton School, University of
Pennsylvania

Las investigaciones que el Profesor Zajac ha realizado se enfocan en asuntos de gestión estratégica. Actualmente es profesor de Kellogg. Su galardonada investigación en alianzas estratégicas, gobierno corporativo y adaptación estratégica ha sido publicada en las principales revistas académicas. Se desempeña como Profesor en Kellogg, como también en programas de educación ejecutiva en EE.UU., Europa, Asia y Latinoamérica, sobre formulación de estrategias e implementación, alianzas estratégicas y gobierno corporativo.

Ha trabajado como consultor en organizaciones como Abbott, Aventis, Cargill, Caterpillar, FBI, General Mills, IBM, J&J, Eli Lilly, Merck, Monsanto, Pfizer, P&G, Siemens, Toyota, entre otros. Actualmente es miembro del directorio de PeopleFlo Manufacturing, Pioneer Surgical Technology, y The Wetlands Initiative.

Professor Zajac's research focuses on strategic management issues and he is the Director of Kellogg's Center for Strategic Alliance Research. His award-winning research on strategic alliances, corporate governance, and strategic adaptation has been published in major academic journals. He teaches several courses at Kellogg as well as in many executive education programs in North America, Europe, Asia, and Latin America in the areas of strategy formulation and implementation, strategic alliances, and corporate governance.

He has worked as a consultant with organizations such as Abbott, Aventis, Cargill, Caterpillar, the FBI, General Mills, IBM, J&J, Eli Lilly, Merck, Monsanto, Pfizer, P&G, Siemens, Toyota, and many others. He is currently a board member at PeopleFlo Manufacturing, Pioneer Surgical Technology, and The Wetlands Initiative.



GOBIERNO CORPORATIVO

CORPORATE GOVERNANCE

Esta sesión proporciona una comprensión amplia de las responsabilidades de los miembros del directorio y el gobierno corporativo, equipando al participante con las herramientas, conceptos y estrategias necesarias para transformarse en un director más efectivo. El profesor Lys entregará una visión más completa de las funciones del comité de directores, de temas de compensación, de problemas de contabilidad, y de las dinámicas de las reuniones de directorio.

This session provides a comprehensive understanding of the responsibilities of board members and governance, equipping participants with the tools, concepts, and strategies needed to become a more effective director. Professor Lys offers insights into committee functions, compensation issues, accounting problems, and boardroom dynamics.



Thomas Lys
Ph.D., Accounting and Finance,
University of Rochester

Además de ser profesor en Northwestern School of Law, el Profesor Lys enseña reportaje financiero, análisis de seguridad, y finanzas conductuales en el Kellogg Executive Master's Program.

Fue consultor para Cox Communications, Ciba Chemical, General Electric y IBM. Recibió el premio a El Mejor Profesor del Año en el Executive Master's Program en los años 1996, 1997, 1998 y 2000.

In addition to teaching at the Northwestern School of Law, Professor Lys teaches financial reporting, security analysis, and behavioral finance in Kellogg's Executive Master's Program.

He has consulted with Cox Communications, Ciba Chemical, General Electric and IBM. He was awarded the Outstanding Professor of the Year Award, in Executive Master's Programs in 1996, 1997, 1998 and 2000.

ESTRATEGIA CORPORATIVA

CORPORATE STRATEGY

Esta sesión se enfoca en el rol del liderazgo y gestión en la estrategia corporativa. El profesor Saias aborda el tema de la gestión en organizaciones complejas, examinando temas como planificación y presupuestos, organización y reclutamiento, control y solución de problemas. Se revisará el liderazgo en organizaciones complejas en términos del establecimiento de una visión corporativa para el futuro, la alineación de las personas con dicha visión y el facilitamiento de las condiciones para la gestión y la competencia en un escenario internacional.

This session focuses on the role of leadership and management in corporate strategy. Professor Saias discusses management in complex organizations by examining planning & budgeting, organizing & staffing, controlling and problem solving. Leadership in complex organizations will be looked at in terms of establishing a corporate vision for the future, aligning people with the direction of that vision and facilitating conditions for managing and competing across borders.



Maurice A. Saias
Ph.D., Economics, University of
Aix - Marseille III

Profesor de gestión en University of Aix - Marseille III. Ha sido profesor visitante en INSEAD, University of Texas, Kellogg School of Management y Columbia University.

El profesor Saias es consultor y capacitador corporativo y ha asesorado a numerosas empresas multinacionales. Es autor de más de 30 artículos y contribuciones en varios periódicos y libros académicos.

Maurice Saias is professor of management at the University of Aix - Marseille III. He has been a visiting professor of INSEAD, the University of Texas, Kellogg School of Management and Columbia University.

Professor Saias is a consultant and corporate trainer, and has advised many multinational corporations. He is the author of more than 30 articles and contributions in various academic journals and books.



TESTIMONIOS DE PARTICIPANTES / PARTICIPANTS' TESTIMONIALS

"CEOs me enseñó a tener una mayor perspectiva. Aprendí sobre el rol de la gerencia en la creación de valor y sobre la importancia de tener una visión panorámica, pero conservando la capacidad de ver en detalle cuando sea necesario, como en el caso de una crisis."

"CEOs taught me to have a greater perspective. I learned about the role of management in creating value and the importance of having a global vision, while retaining the ability to see details when necessary, as in the case of a crisis."

Federico Knautd

Gerente General, Bolsa Boliviana de Valores
Bolivia, 2009

"Ha sido una gran experiencia y me entregó nuevas herramientas y estrategias de liderazgo que me permitirán mayores logros en mi empresa. CEOs aporta crecimiento tanto en lo personal como en lo profesional. Los excelentes profesores y el aprendizaje que viene de participar con nuestros pares han hecho que el programa sea un éxito."

"It was a great experience and gave me new tools and leadership strategies that will allow for greater achievements in my company. CEOs contributed to my growth both personally and professionally. The excellent teachers and learning that comes from participating with our peers have made the program a success."

Aldo Venturelli

Director, Hewlett Packard
Perú, 2006

"Este curso me permitió conocer algunos conceptos y expandir otros. Me entregó alternativas para enfrentar temas conflictivos dentro de mi empresa, además de establecer nuevas redes de contacto y conocer por dentro a Kellogg School of Management."

"This course allowed me to learn some new concepts and expand on others. It delivered alternatives to face difficult issues within my company and allowed me to establish new networks and see the inside of Kellogg School of Management."

Giano Artur Agostini

Presidente, Good Year Brasil
Brasil, 2010

"CEOs toca temas financieros, marketing y los temas clave que cada empresa debe manejar. CEOs es totalmente recomendable para altos ejecutivos que tengan la pasión de aprender y el deseo de compartir experiencias con pares latinoamericanos."

"CEOs deal with finance, marketing and other key issues that every company must manage. I highly recommend CEOs for senior executives who have a passion for learning and the desire to share experiences with Latin American counterparts."

Ezequiel Gomez Berard

Presidente y CEO, Wal-Mart Argentina
Argentina, 2006



CEOs MANAGEMENT PROGRAM

PROGRAMA 2012 / 2012 PROGRAM

Domingo 1 de Julio Sunday, July 1	Lunes 2 de Julio Monday, July 2	Martes 3 de Julio Tuesday, July 3	Miércoles 4 de Julio Wednesday, July 4	Jueves 5 de Julio Thursday, July 5	Viernes 6 de Julio Friday, July 6
8:30 - 10:00	Planificación Financiera Estratégica <i>Strategic Financial Planning</i> Aharon Ofer	Liderando Equipos de Alto Impacto <i>Leading High-Impact Teams</i> Keith Murnighan	Negociación <i>Negotiation</i> Keith Murnighan	Marketing Para Un Crecimiento Rentable <i>Marketing for Profitable Growth</i> Julie Hennessy	Alianzas Estratégicas <i>Strategic Alliances</i> Ed Zajac
10:15 - 11:45	Planificación Financiera Estratégica <i>Strategic Financial Planning</i> Aharon Ofer	Liderando Equipos de Alto Impacto <i>Leading High-Impact Teams</i> Keith Murnighan	Negociación <i>Negotiation</i> Keith Murnighan	Marketing Para Un Crecimiento Rentable <i>Marketing for Profitable Growth</i> Julie Hennessy	Alianzas Estratégicas <i>Strategic Alliances</i> Ed Zajac
11:45 - 13:00 Almuerzo Opcional <i>Optional Lunch</i>	11:45 - 13:00 Almuerzo <i>Lunch</i>				
13:00 - 14:30 Introducción al Programa <i>Program Introduction</i> Holly Raider	Gestión Estratégica de Operaciones <i>Strategic Operations Management</i> Jan A. Van Mieghem	Administración de Crisis <i>Crisis Management</i> Daniel Diermeier	Gobierno Corporativo <i>Corporate Governance</i> Thomas Lys	Estrategia y Gestión de la Innovación <i>Innovation Strategy & Management</i> Robert Wolcott	Liderazgo y Aprendizaje <i>Leadership and Learning</i> Michelle Buck
14:45 - 16:15 Estrategia Corporativa <i>Corporate Strategy</i> Maurice Saias	Gestión Estratégica de Operaciones <i>Strategic Operations Management</i> Jan A. Van Mieghem	Administración de Crisis <i>Crisis Management</i> Daniel Diermeier	Gobierno Corporativo <i>Corporate Governance</i> Thomas Lys	Estrategia y Gestión de la Innovación <i>Innovation Strategy & Management</i> Robert Wolcott	Liderazgo y Aprendizaje <i>Leadership and Learning</i> Michelle Buck
16:30 - 18:00 Estrategia Corporativa <i>Corporate Strategy</i> Maurice Saias	Gestión Estratégica de Operaciones <i>Strategic Operations Management</i> Jan A. Van Mieghem	Gestión de la Reputación <i>Reputation Management</i> Daniel Diermeier	Gobierno Corporativo <i>Corporate Governance</i> Thomas Lys	Construyendo una Empresa con Capacidad de Emprendimiento <i>Building the Corporate Entrepreneurial Capability</i> Robert Wolcott	Cierre del Programa <i>Program Closing</i> Holly Raider
18:00 - 19:30 Cena <i>Dinner</i>	Cena <i>Dinner</i>	Crucero por el Lago Michigan <i>Boat Cruise in Chicago</i>	Celebración del 4 de julio <i>4th of July Celebration</i>	Cena <i>Dinner</i>	Cena de Clausura y Ceremonia de Certificado <i>Closing Dinner and Certificate Ceremony</i>
19:30 - 21:00 Estrategia Corporativa <i>Corporate Strategy</i> Maurice Saias	Estudio y Recreación <i>Individual Study and Recreation</i>			Estudio y Recreación <i>Individual Study and Recreation</i>	



INFORMACIÓN GENERAL / GENERAL INFORMATION

Postulación e Inscripción / Application and Enrollment

Se puede postular online, ingresando a www.seminarium.com. Una ejecutiva de ventas lo contactará y solicitará su currículum vitae (máximo dos hojas). Los candidatos cuyas postulaciones sean aceptadas recibirán una carta de aceptación vía correo electrónico.

Los candidatos aceptados deben formalizar su asistencia pagando la matrícula al momento de recibir el correo electrónico de aceptación. Una vez recibido el pago, recibirán la confirmación de inscripción.

Please apply online at www.seminarium.com.

A sales representative will contact you upon receiving your application and ask you for your curriculum vitae (maximum two pages). Candidates whose applications are accepted will receive a letter of acceptance by email. Accepted applicants must formalize their enrollment by paying the tuition when they receive the acceptance email. Once the payment has been made, they shall receive a confirmation of registration.

Formas de Pago / Forms of Payment

Cheque, tarjeta de crédito o transferencia bancaria.
Check, credit card or wire transfer.

Lugar y Alojamiento / Location and Lodging

El programa se desarrolla en el James Allen Center, Kellogg School of Management, Evanston, Illinois, a 30 minutos de Chicago. El programa incluye la reserva de seis noches en el James Allen Center (domingo 1 de julio al viernes 6 de julio). El check-in es a partir de las 13:00 p.m y el check-out es el sábado 7 de julio antes de las 10:00 a.m. Si su llegada o salida es distinta a esta programación, se solicita reservar las noches adicionales con la debida anticipación.

The program will take place at the James Allen Center, Kellogg School of Management, Evanston, Illinois, just 30 minutes from Chicago. The program includes a reservation for six nights at the James Allen Center (Sunday July 1st through Friday July 6th). Check-in begins at 1 pm on July 1st and check-out is on Saturday, July 7th until 10 am. Participants requiring additional nights prior to or after these dates should reserve rooms in advance.

Visa

No se requiere una visa de estudiante para este programa académico, sin embargo, si necesita una visa de turista para viajar a los Estados Unidos, se sugiere hacer los trámites con la debida anticipación.

A student visa is not required for this academic program. If you require a tourist visa to enter the United States, we recommend that you begin the process well in advance.

Vestimenta / Dress Code

Las clases y actividades en Kellogg se realizan en un ambiente informal por lo que se recomienda llevar ropa de trabajo casual. Los hombres deben llevar chaqueta y las mujeres vestido de cóctel para la cena abordo del crucero. La temperatura en julio es cálida y varía entre 13°C and 25°C.

The classes and activities will be informal. Men should wear a sport coat and women cocktail attire for the dinner aboard the cruise. The temperature in July is warm, with temperatures varying between 13°C and 25°C.

Material de Estudio / Academic Material

Dos semanas antes del inicio del programa, a través de un sitio web del programa, los asistentes recibirán el material de pre-estudio, que incluye lecturas, casos de estudio e información general sobre el programa. El primer día de clases, recibirán las presentaciones de los expositores en formato digital. Todo el material estará disponible en inglés y español.

Two weeks before the start of the program, the participants will receive the pre-class study materials which include readings, case studies and general information through a website for the program. On the first day of class, participants will receive the professors' presentations in digital format. All material will be available in English and Spanish.

Traducción Simultánea / Simultaneous Translation

Inglés - Español / English and Spanish



Política de Anulaciones / Cancellation Policy

Dado que asistir a un programa In-Campus de Seminarium Internacional requiere de una significativa preparación previa y su demanda sobrepasa la capacidad permitida; es importante contactarnos con anticipación si desea cancelar o transferir su participación.

Para solicitar una devolución, debe informarlo por escrito con más de 30 días previo al evento, con un costo para procesar la devolución de US\$200. Si usted no puede asistir al programa, puede enviar un reemplazante de su empresa hasta dos días hábiles antes del inicio del programa, siempre que éste cumpla con los requisitos del programa.

Seminarium permitirá una transferencia llamado Roll-Over, una vez y solamente a la próxima versión del programa, el cual tendrá un costo de US\$200 para su proceso, más cualquier aumento de precio en la versión siguiente del programa. No se aceptarán roll-overs con menos de 7 días de anticipación. Serán considerados No-Show y estarán sujetos a un cargo del 100% del valor de la matrícula.

Cualquier reemplazo, roll-over o cancelación debe ser informado por escrito.

Because attendance at a Seminarium International In-Campus program requires significant advance preparation and demand often exceeds capacity, it is important that you contact us in a timely manner if you must cancel or defer attendance.

Refund requests must be sent in writing at least 30 days prior to the event. Refunds will be charged a processing fee of US\$200. If you are unable to attend this program, we will accept an appropriate substitute participant up until 2 business days before the start of the program.

Seminarium will allow one transfer of this registration, called a roll-over, to the next session of the same program, provided the request is received before 7 days prior to the program start date. Roll-overs are only granted once, for the next session and will be charged a \$200 processing fee plus any increase in price for the next version of the program. Any roll-over requests received less than 7 days before the start of the program will be considered a no-show and cancellation fees will apply.

Notification of all cancellations, transfers, or substitutions should be made in writing.

Valor de la Matrícula / Enrollment Fees

USD 9.250. Incluye el material de estudio, un crucero por el lago Michigan, alojamiento, ceremonia de certificación, desayunos, almuerzos y cenas. No incluye pasaje aéreo ni traslados.

\$ 9,250. This includes academic materials, a cruise on Lake Michigan, lodging, certificate ceremony, breakfasts, lunches and dinners. Airfare and airport transfers are not included in the cost of the program.

Fecha / Dates

1 de julio - 6 de julio de 2012 / July 1 - 6, 2012

Cupo Máximo de Asistentes / Number of Participants

60 personas / 60 participants



CEOs MANAGEMENT PROGRAM



CEOS MANAGEMENT PROGRAM

RED DE ASOCIADOS DE SEMINARIUM INTERNACIONAL

ARGENTINA MÉXICO

Representante Seminarium Internacional S.A.
Daniel Montero Nicole Senchack
dmontero@seminarium.com nsenchack@seminarium.com
Tel: (5411) 4826 7939 Móvil: 15 5 162 8024 Tel: (562) 490 2600 Fax: (562) 490 2685

BOLIVIA PANAMÁ

Viceversa Group Seminarium Ejecutivos de Centroamérica S.A.
Cintha Costa Berlioth Sánchez Ureña
ccosta@viceversagroup.com bsanchez@seminariumcostarica.com
Tel: (5912) 220 2051 Móvil: (5912) 7061 1400 Tel: (506) 2248 4838 Fax: (506) 2248 4845

BRASIL ESPAÑA

Luis Daverede - Country Manager Brazil Seminarium Internacional S.A.
luis@seminarium.com - Tel: (598) 9443 6318 Joanna Danger
Orlando Rodrigues - Representante de Ventas In-Campus jdanger@seminarium.com
orodrigues@seminarium.com.br - Tel: 11-4062-0852 - Ramal 2532 Tel: (562) 490 2600 Fax: (562) 490 2685

CHILE PERÚ

Seminarium Chile S.A. Seminarium Perú
Tomiko Kimura Beatriz Valencia
tkimura@seminarium.com bvalenci@seminarium.com.pe
Tel: (562) 430 6863 Fax: (562) 430 6863 Tel: (511) 610 7272 Fax: (511) 445 8853

COLOMBIA REPÚBLICA DOMINICANA, PUERTO RICO

Seminarium Colombia INTRAS
Adriana Higuera Gómez Ingrid Klavemann
adriana.higuera@seminarium.com.do gerente.customercare@intras.com.do
Tel: (571) 629 8800 Fax: (571) 629 8800 ext. 110 Tel: (809) 542 0126 Fax: (809) 540 1982

COSTA RICA, HONDURAS, NICARAGUA PARAGUAY, URUGUAY

Seminarium Ejecutivos de Centroamérica S.A. Representante
Berlioth Sánchez Ureña Luis Daverede
bsanchez@seminariumcostarica.com luis@seminarium.com
Tel: (506) 2248 4838 Fax: (506) 2248 4845 Tel: (598) 9443 6318

ECUADOR USA

Seminarium Ecuador Seminarium International of North America
María Caridad Salgado Henry E Araya
mcsalgado@seminarium.com.ec haraya@seminarium.com
Tel: (5932) 223 9782 Móvil: 080598724 Tel: 1-727-543-3657 Fax: 1-866-770-5220

GUATEMALA, EL SALVADOR VENEZUELA

Seminarium Ejecutivos de Centroamérica S.A. Wall Street Institute
Berlioth Sánchez Ureña María Eugenia Arcia
bsanchez@seminariumcostarica.com mearcia@seminarium.com
Tel: (506) 2248 4838 Fax: (506) 2248 4845 Móvil: 58-4143238193

SEMINARIUM INTERNACIONAL S.A.

Teléfono: (562) 490 2600
Fax: (562) 490 2685
ceos@seminarium.com
www.seminarium.com



Ahora nuestro sitio web
en su celular.