

CEO

CEOs

MANAGEMENT PROGRAM

3 AL 8 DE JULIO, 2016

PROGRAMA ÚNICO Y EXCLUSIVO PARA GERENTES GENERALES DE AMÉRICA LATINA

Northwestern
Kellogg
School of Management

VIVA LA EXPERIENCIA IN-CAMPUS

en Kellogg School of Management



Desarrollado por Seminarium Internacional en conjunto con Kellogg School of Management para ofrecer un programa único en contenidos, impartido por un cuerpo académico de excelencia mundial.

Developed by Seminarium Internacional and Kellogg School of Management to deliver a unique curriculum taught by world renowned professors.

CEOs

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.



Diseñado 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.



Cuenta con traducción simultánea en inglés y español y material académico en ambos idiomas, para promover la interacción y participación de todos en su lengua nativa.

CEOs offers simultaneous translation in English and Spanish and all academic materials offered in both languages, in order to promote participation and interaction between participants and faculty in their native language.

WELCOME TO CEOs MANAGEMENT PROGRAM

Estimado Ejecutivo,

Me complace presentarle la vigésima segunda 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,

A handwritten signature in purple ink, appearing to read "Sven Kroneberg".

Sven Kroneberg
Presidente
Seminarium Internacional

Dear Executive,

It gives me great satisfaction to present you with the twenty-second 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,

A handwritten signature in purple ink, appearing to read "Sally Blount".

Sally Blount
Dean, Kellogg School of Management
Northwestern University

Northwestern

Kellogg

School of Management

KELLOGG SCHOOL OF MANAGEMENT

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 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 L. ALLEN CENTER

Los participantes asisten a los cursos y residen en el James L. 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 L. 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.

► CERTIFICADO / CERTIFICATE



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

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



KELLOGG EXECUTIVE SCHOLARS PROGRAM

Como alumno del programa latinoamericano CEOs Management Program, usted ya se encuentra en camino a ser un "Kellogg Executive Program". Los Programas de Seminarium - Kellogg ofrecen opciones diseñadas para latinoamericanos, que le ayudarán a alcanzar sus metas. Como "Kellogg Executive Scholar", usted recibirá numerosos 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 2 y 5 días que se lleven a cabo en el James Allen Center o el Campus de Miami. Para obtener más información, por favor contacte con scholars@kellogg.northwestern.edu

As a Latin American CEOs Management program alumnus, you are already on your way to becoming a Kellogg Executive Scholar. Seminarium - Kellogg partnership programs provide Latin American focused options within the elective choices to help you meet your goal. As a Kellogg Executive Scholar, you will receive a Certificate of Professional Achievement along with a number of alumni benefits, including membership in the global Kellogg alumni network, including the alumni directory and discussion groups, opportunities to join regional alumni groups, access to cutting-edge research and content from Kellogg faculty and leading practitioners and a 30% discount on 2-5 day Executive Education programs held at the James 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 DEBEN POSTULAR / WHO SHOULD 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 15 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 USD 20 million.*
- *From companies that have 200 or more employees.*
- *With a minimum of 15 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.



FRED HARBURG

Executive Director,
Kellogg Executive
Leadership Institute

Diseña e implementa interacciones que crean la capacidad de coaching, aceleran la transformación de la organización, fortalecen las culturas de aprendizaje productivo y desarrollan capacidades de liderazgo. Fue Chief Learning Officer y Presidente de Motorola University; Senior Vice President for Leadership and Learning en Fidelity Investments y Chief Learning Officer en Williams Energy. Es profesor invitado en el MIT y Harvard Business School y dirigió el plan de estudios de Liderazgo Internacional en The Fletcher School of Law and Diplomacy.

He designs and implements engagements that create coaching capability, accelerate organizational transformation, bolster productive learning cultures and develop effective leaders. He served as the Chief Learning Officer and President of Motorola University; the Senior Vice President for Leadership and Learning at Fidelity Investments; and Chief Learning Officer at Williams Energy. He is a guest lecturer at MIT and Harvard Business School and led the International Leadership curriculum at The Fletcher School of Law and Diplomacy.

LÍDER COMO *COACH* LEADER AS COACH

Cada líder Senior tiene una responsabilidad fundamental y una oportunidad única para desarrollar el talento de aquellos a quienes dirigen y con los que trabajan. Sin embargo, las encuestas repetidamente muestran que la mayoría de la gente vive en un vacío de *feedback* y *coaching*. Los líderes honestos ameritan a los que les han ayudado a aprender de sus experiencias, como el elemento más importante en su exitoso crecimiento. Estos hechos apoyan la idea de que el coaching es una herramienta esencial para el éxito del liderazgo. En esta sesión experimentará un modelo simple y potente para ayudar a otros a hacer y ser más de lo que pueden pensar que es posible. La sesión también le permitirá entrenar y ser entrenado en cuestiones reales y de importancia tanto personal como profesionalmente.

Every senior leader has a fundamental responsibility and a rich opportunity to develop the talent of those they lead and with whom they work. However, surveys repeatedly demonstrate that most people live in a feedback and coaching vacuum. Honest leaders credit those who have helped them learn from their experience as the most important element in their successful growth. All of these facts support the idea that coaching is an essential tool for leadership success. In this session you will experience a simple, powerful model for helping others do more and be more than they may think possible. The session will also allow you to coach and be coached on issues that are real and of real importance to you personally and professionally.

DIRIGIENDO CON RESILIENCIA LEADING WITH RESILIENCE

En esta sesión, Fred Harburg se basará en su experiencia con miles de altos ejecutivos de todo el mundo para ayudar a los participantes a crear un enfoque práctico, basado en la ciencia para ganar resiliencia y energía para lograr las aspiraciones personales y profesionales. Los participantes también aprenderán a aplicar habilidades de coaching para encender la resiliencia en los demás.

In this session, Fred Harburg will draw on his experience with thousands of senior executives from around the world to help participants create a practical, science-based approach to gain resilience and energy to achieve personal and professional aspirations. Participants will also learn to apply coaching skills to ignite resilience in others.



PERSPECTIVAS SOBRE ESTRATEGIA PERSPECTIVES ON STRATEGY

Esta sesión proporciona a los participantes una mayor comprensión de las herramientas utilizadas para formular una estrategia. El concepto de estrategia es clarificado y extendido a la gestión del cambio. Se utilizará un caso para resaltar el rol de la estrategia en la habilidad o incapacidad de una organización para adaptarse a las cambiantes condiciones ambientales. Además entregará un marco de cómo uno puede conducir un análisis estratégico.

This session will give the participants an advanced understanding of the tools needed to formulate a strategy. The concept of strategy clarified and extended to the challenge of leading change. A case study is used to highlight the importance of strategy in the ability or failure of an organization to adapt to a changing environment, and also provides a framework for how to go about a strategic analysis.

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., Wharton School, The University of Pennsylvania



Las investigaciones, clases y asesorías que el Profesor Zajac ha realizado se enfocan en asuntos de gestión estratégica y actualmente es Director del Center for Strategic Alliance Research de Kellogg. Su galardonada investigación en alianzas estratégicas, gobierno corporativo y adaptación estratégica ha sido ampliamente publicada en las principales revistas académicas. Enseña numerosos cursos en Kellogg, como también en programas de educación ejecutiva globalmente, sobre formulación de estrategias e implementación, alianzas estratégicas y gobierno corporativo. Ha sido consultor en numerosas importantes organizaciones globales.

Professor Zajac is the Director of Kellogg's Center for Strategic Alliance Research. His research, teaching, and consulting focus on strategic management issues. His award-winning research on strategic alliances, corporate governance, and strategic adaptation has been published widely in major academic journals. He teaches several courses at Kellogg as well as in many executive education programs globally. He has worked as a consultant with many global organizations.



HARRY KRAEMER

M.B.A., Kellogg School of Management at Northwestern University

El profesor Kraemer es profesor de gestión y estrategia en Northwestern University Kellogg School of Management y también socio ejecutivo de Madison Dearborn, una firma de capital privado con sede en Chicago. Fue presidente y director ejecutivo de Baxter International Inc., una compañía sanitaria global de USD 9 mil millones.

En sus veintidós años de carrera en Baxter, el Sr. Kraemer ocupó puestos de responsabilidad en sus operaciones nacionales e internacionales. Antes de unirse a Baxter, trabajó para el Bank of America en la banca corporativa y de Northwest Industries en la planificación y desarrollo de negocios.

El Sr. Kraemer trabaja actualmente en asuntos cívicos, educativos y de negocio. Es miembro de numerosas juntas directivas y es contador público certificado. Por su destacado liderazgo y servicio, recibió el Schaffner Award de Kellogg School of Management en 1996.

Professor Kraemer is a professor of management and strategy at Northwestern University's Kellogg School of Management and also an executive partner with Madison Dearborn, a private equity firm based in Chicago. He is the former chairman and chief executive officer of Baxter International Inc., a USD 9 billion global healthcare company.

Mr. Kraemer's twenty-two year career at Baxter included senior positions in both domestic and international operations. Before joining Baxter, Mr. Kraemer worked for Bank of America in corporate banking and for Northwest Industries in planning and business development.

Mr. Kraemer is active in business, education and civic affairs. He serves on numerous boards of directors and is a certified public accountant. For his outstanding leadership and service, he received the 1996 Schaffner Award from the Kellogg School of Management.

LIDERAZGO BASADO EN VALORES VALUES-BASED LEADERSHIP

A veces "hacer lo correcto" al mismo tiempo que se proporcionan resultados excepcionales y duraderos es difícil de lograr para los líderes. Líderes basados en valores son más necesarios que nunca en el actual entorno económico y político. El profesor Kraemer abordará los cuatro principios de liderazgo basado en valores. En una sesión dinámica que se basa en la experiencia mundial del profesor Kraemer como presidente y CEO de Baxter International, los participantes aprenderán la importancia de la autoreflexión, equilibrio, la verdadera confianza en sí mismo y la genuina humildad en las acciones y decisiones que toma como líder en su organización.

Sometimes "doing the right thing" while also delivering outstanding and lasting results is difficult for leaders to achieve. Values-based leaders are needed more than ever in today's economic and political environment. Professor Kraemer will address the four principles of values-based leadership. In a dynamic session that draws on Professor Kraemer's global experience as the chairman and CEO of Baxter International, participants will learn the importance of self-reflection, balance, true self-confidence, and genuine humility in the actions and decisions they make as a leader in your organization.



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 solamente 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.

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS NEGOTIATION AND CONFLICT RESOLUTION

Como todos los CEOs saben, los conflictos surgen todos los días en entornos de negocios. Es importante que los líderes practiquen las habilidades necesarias para manejar estas situaciones de manera eficaz y segura. Este taller está diseñado para revisar las habilidades de resolución de conflictos relevantes para un amplio espectro de temas, tanto con las partes interesadas internas como externas. Los participantes discutirán sobre cómo reconocer las diferencias fundamentales entre una mentalidad ganar/perder y una ganar/ganar; cómo aplicar estrategias de negociación para elaborar soluciones óptimas; y aprender cómo construir confianza con los demás con el fin de mantener las relaciones y reputación a largo plazo.

As every CEO knows, conflicts arise every day in business settings. It is important for leaders to practice the skills needed to handle these situations effectively and confidently. This workshop is designed to review relevant conflict resolution skills for a broad spectrum of issues, both with internal and external stakeholders. Participants will discuss how to recognize the fundamental differences between a win/lose mentality and a win/win mentality; apply negotiation strategies to craft optimal solutions; and learn how to build trust with others in order to sustain long-term relationships and reputations.



DAVID AUSTEN-SMITH

Ph.D., Cambridge University

David Austen-Smith enseña liderazgo basado en valores y gestión estratégica de crisis, con intereses de investigación en la economía política, la elección social y el bienestar, la deliberación, la distribución del ingreso. Es miembro fundador de la Game Theory Society. Austen-Smith ha publicado numerosos trabajos sobre la teoría política positiva, la elección social y la teoría de juegos aplicada.

David Austen-Smith teaches Strategic Crisis Management and Values-Based Leadership with research interests in political economy, social choice and welfare, deliberation, income distribution. He is a founding member of the Game Theory Society. Austen-Smith has published widely on positive political theory, social choice and applied game theory.



GAIL BERGER

Ph.D., Kellogg School of Management

Dr. Gail Berger es experta en comportamiento organizacional, resolución de conflictos y liderazgo. Su investigación incluye comunicación organizacional, negociación, evaluación del desempeño, toma de decisiones y trabajo en equipo. También examina estrategias eficaces de negociación y el intercambio de la comunicación en los equipos. Ha sido consultora tanto para empresas pequeñas como para compañías de Fortune 500 en las áreas de evaluación de ejecutivos, desarrollo de liderazgo y trabajo en equipo.

Dr. Gail Berger is an expert in organizational behavior, conflict resolution and leadership. Her research includes organizational communication, negotiation, performance appraisal, decision making and teamwork. She also examines effective negotiation strategies and communication sharing in teams. She has consulted for both small firms and Fortune 500 companies in the areas of executive assessments, leadership development, and teambuilding.



MICHELLE BUCK

Ph.D., 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 M.B.A. 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 M.B.A. Professor of the Year at Washington University.



MARTIN EICHENBAUM

Ph.D., University of Minnesota

La investigación de Martin Eichenbaum se centra en la comprensión de las fluctuaciones económicas colectivas. Actualmente está estudiando las causas y las consecuencias de las fluctuaciones del tipo de cambio. Es miembro de la Econometric Society y la American Academy of Arts and Sciences. Además es investigador asociado de la National Bureau of Economic Research y co-editor de la *American Economic Review*.

Martin Eichenbaum's research focuses on understanding aggregate economic fluctuations. He is currently studying the causes and consequences of exchange rate fluctuations. He is a Fellow of the Econometric Society and the American Academy of Arts and Sciences, a research associate of the National Bureau of Economic Research, and a co-editor of the American Economic Review.

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.

PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL Y SUS IMPLICACIONES PARA AMÉRICA LATINA

THE GLOBAL ECONOMIC OUTLOOK AND IMPLICATIONS FOR LATIN AMERICA

Como líder de su organización, es su responsabilidad estar actualizado y comprender los factores macroeconómicos y la manera en que afectan su mercado. El profesor analizará las actuales tendencias en la economía mundial, con un enfoque especial en la actualidad latinoamericana y los desafíos políticos que enfrenta esta región. Además, los participantes dialogarán sobre los temas más relevantes de hoy en sus países.

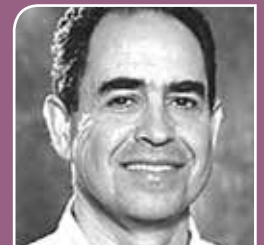
As the leader of your organization, it is your responsibility to stay up-to-date and understand the macroeconomic factors and how they affect your market. This session will analyze recent trends in the world economy, with particular focus on the outlook and policy challenges facing Latin America. Participants will be encouraged to share their opinions and experiences about the most relevant issues in their countries today.



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 el 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., University of Pennsylvania

Desde 1983 el profesor Aharon Ofer es profesor visitante en Kellogg y profesor de finanzas en la Tel Aviv University. En Kellogg, el profesor Ofer enseña cursos de finanzas corporativas con intereses de investigación en las áreas de inversiones y finanzas corporativas. Es autor de más de 25 artículos publicados en revistas académicas, entre ellos el *Journal of Finance*, *Journal of Banking and Finance*, *Review of Financial Studies*, *Decision Science*, y *The Accounting Review*. Él es el director del Finance and Accounting Group de la Tel Aviv University. El profesor Ofer ha recibido premios como Mejor Profesor y Facultad Excepcional en Kellogg y Tel Aviv University. Es miembro de la American Finance Association, Western Finance Association, y European Finance Association.

Professor Aharon Ofer has been a visiting professor of finance at Kellogg since 1983 and is a professor of finance at Tel Aviv University. At Kellogg, Professor Ofer teaches courses in corporate finance with research interests in the areas of investments and corporate finance. He is an author of more than 25 papers published in academic journals, including the Journal of Finance, the Journal of Banking and Finance, the Review of Financial Studies, Decision Science, and The Accounting Review. He is the director of the Finance and Accounting Group at Tel Aviv University. Professor Ofer has received Best Teacher and Outstanding Faculty Awards at Kellogg and Tel Aviv University. He is a member of the American Finance Association, Western Finance Association, and European Finance Association.



DOUGLAS R. CONANT

Former CEO, Campbell Soup
Chairman, Kellogg Executive Leadership Institute

Es un *best-seller* del *New York Times*, con más de 35 años de experiencia en liderazgo en empresas globales de clase mundial. Es Presidente de Kellogg Executive Leadership Institute (KELI) de Northwestern University. De 2001 a 2011 fue director general y presidente de Campbell Soup Company. Bajo su liderazgo, el compromiso de los trabajadores en Campbell Soup pasó de ser una de las peores en la lista Fortune 500 a estar consistentemente entre los mejores.

He is a New York Times bestseller with over 35 years of leadership experience at world-class global companies. He serves as Chairman of the Kellogg Executive Leadership Institute (KELI) at Northwestern University. From 2001 to 2011, he served as CEO and President of the Campbell Soup Company. Under his leadership, employee engagement at Campbell Soup went from being among the worst in the Fortune 500 to being consistently among the best.



MAURICE A. SAIAS

Ph.D., 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.

EL DESAFÍO DEL LIDERAZGO DEL SIGLO XXI: CONSTRUIR UNA EMPRESA DE ALTO COMPROMISO Y ALTO RENDIMIENTO

THE LEADERSHIP CHALLENGE OF THE 21ST CENTURY: BUILDING A HIGH-ENGAGEMENT, HIGH-PERFORMANCE ENTERPRISE

En el corazón de una organización de óptimo desempeño, está la noción abundante de liderazgo que nos enseña a ser estricto con las normas y amables con la gente. Doug aborda su enfoque de "la gente primero" para hacer el trabajo significativo, comprometer a los empleados de la manera más efectiva y construir compañías poderosas.

At the heart of an optimally performing organization is the abundant notion of leadership which teaches us to be tough-minded on standards and tender-hearted with people. Doug addresses his "people-first" approach to making work meaningful, engaging employees in the most impactful way, and building powerful organizations.

ESTABLECER LA DIRECCIÓN: EL PAPEL DEL CEO EN LA VISIÓN, ESTRATEGIA Y EJECUCIÓN

SETTING DIRECTION: THE CEO'S ROLE IN VISION, STRATEGY, AND EXECUTION

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.



TESTIMONIOS DE PARTICIPANTES
PARTICIPANTS' TESTIMONIALS



CEOs 2015

“Este programa representa una excelente oportunidad de reflexionar y de poder repasar conceptos básicos de liderazgo, planeación estratégica, planificación financiera y mejoramiento personal, con una metodología probada, dirigido por prestigiosos profesores y profesionales exitosos.”

Ramiro Wong
Vicepresidente Ejecutivo & Gerente General, Telered S.A.
Panamá, 2015

“Entrega herramientas para gestionar el cambio estratégico de la campaña en respuesta a los desafíos actuales y futuros.”

Daniel Bernardo Acevedo Trujillo
Gerente General, Ecuadpremex S.A.
Ecuador, 2014

“El programa me entregó nuevos conceptos, además de expandir los ya adquiridos, para así poder lidiar con las múltiples dificultades que se presentan en mi vida profesional. Fue un placer conocer a los participantes y el apoyo recibido por Kellogg y Seminarium fue espectacular.”

Giano Artur Agostini
Presidente, Good Year Brasil
Brasil, 2010

“Acelera el proceso de toma de decisiones a través de no sólo los conceptos incorporados durante el programa, sino además de la experiencia recibida por parte de los participantes.”

Eduardo H. Soto
COO, Coca Cola - Reginald Lee S.A.
Argentina, 2007



CEOs MANAGEMENT PROGRAM

PROGRAMA 2016 / 2016 PROGRAM

Domingo 3 de Julio Sunday, July 3	Lunes 4 de Julio Monday, July 4	Martes 5 de Julio Tuesday, July 5	Miércoles 6 de Julio Wednesday, July 6	Jueves 7 de Julio Thursday, July 7	Viernes 8 de Julio Friday, July 8
8:30 - 10:00	Perspectivas de la Economía Mundial y sus Implicaciones para América Latina <i>The Global Economic Outlook and Implications for Latin America</i> Martin Eichenbaum	Perspectivas sobre Estrategia <i>Perspectives on Strategy</i> Edward Zajac	Liderazgo Basado en Valores <i>Values-Based Leadership</i> Harry Kraemer	Administración de Crisis <i>Crisis Management</i> David Austen-Smith	Liderazgo y Aprendizaje <i>Leadership and Learning</i> Michelle Buck
10:15 - 11:45	Perspectivas de la Economía Mundial y sus implicaciones para América Latina <i>The Global Economic Outlook and Implications for Latin America</i> Martin Eichenbaum	Perspectivas sobre Estrategia <i>Perspectives on Strategy</i> Edward Zajac	Liderazgo Basado en Valores <i>Values-Based Leadership</i> Harry Kraemer	Administración de Crisis <i>Crisis Management</i> David Austen-Smith	Liderazgo y Aprendizaje <i>Leadership and Learning</i> Michelle Buck
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> Diana Cordova	Líder Como Entrenador <i>Leader as Coach</i> Fred Harburg	<i>Negociación y Resolución de Conflictos</i> <i>Negotiation and Conflict Resolution</i> Gail Berger	Liderazgo Basado en Valores <i>Values-Based Leadership</i> Harry Kraemer	Planificación Financiera Estratégica <i>Strategic Financial Planning</i> Aharon Ofer	Liderazgo y Aprendizaje <i>Leadership and Learning</i> Michelle Buck
14:45 - 16:15 El Papel del CEO en la Visión, Estrategia y Ejecución <i>The CEO's Role in Vision, Strategy, and Execution</i> Maurice Saias	Dirigiendo con Resiliencia <i>Leading with Resilience</i> Fred Harburg	<i>Negociación y Resolución de Conflictos</i> <i>Negotiation and Conflict Resolution</i> Gail Berger	Alianzas Estratégicas <i>Strategic Alliances</i> Edward Zajac	Planificación Financiera Estratégica <i>Strategic Financial Planning</i> Aharon Ofer	Construir una Empresa de Alto Compromiso y Alto Rendimiento <i>Building a High-Engagement, High-Performance Enterprise</i> Douglas R. Conant
16:30 - 18:00 El Papel del CEO en la Visión, Estrategia y Ejecución <i>The CEO's Role in Vision, Strategy, and Execution</i> Maurice Saias	Dirigiendo con Resiliencia <i>Leading with Resilience</i> Fred Harburg	Crucero por el Lago Michigan <i>Boat Cruise in Chicago</i>	Alianzas Estratégicas <i>Strategic Alliances</i> Edward Zajac	Planificación Financiera Estratégica <i>Strategic Financial Planning</i> Aharon Ofer	Cierre del Programa <i>Program Closing</i> Diana Cordova
18:00 - 19:30 Cena <i>Dinner</i>	Cena <i>Dinner</i>		Cena <i>Dinner</i>		18:00 Cena de Clausura y Ceremonia de Certificado <i>Closing Dinner and Certificate Ceremony</i>
19:30 - 21:00 El Papel del CEO en la Visión, Estrategia y Ejecución <i>The CEO's Role in Vision, Strategy, and Execution</i> Maurice Saias	<i>Celebración del 4 de julio</i> <i>4th of July Celebration</i>	Tiempo de Estudio <i>Study Time</i>	Tiempo de Estudio <i>Study Time</i>		

* Programa sujeto a cambios

INFORMACIÓN GENERAL / GENERAL INFORMATION

Valor de la Matrícula / Enrollment Fees

USD 10.250. 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.

USD 10.250. 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

3 - 8 de julio de 2016 / July 3 - 8, 2016

Cupo Máximo de Asistentes / Number of Participants

60 personas / 60 participants.

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. Los candidatos cuyas postulaciones sean aceptadas recibirán una carta de aceptación vía correo electrónico.

Debido a la capacidad limitada y alta demanda del programa, los candidatos aceptados deben formalizar su asistencia pagando la matrícula al recibir la carta de aceptación. Por favor envíe el comprobante de pago a: ceos@seminarium.com. Una vez recibido el pago, recibirá la confirmación de inscripción. Sólo el recibo del correo electrónico de confirmación garantiza un lugar en el programa.

Please apply online at: www.seminarium.com. A sales representative will contact you and ask for your resume. Candidates that are accepted to participate in the program will receive an acceptance letter via email.

Due to the limited space and high demand for this program, accepted applicants will need to formalize their attendance through payment of the program fee. Please send a copy of the payment confirmation to ceos@seminarium.com. Only the confirmation of payment can guarantee a place in the program.

Formas de Pago / Forms of Payment

Tarjeta de crédito o transferencia bancaria.
Credit card or wire transfer.

Lugar y Alojamiento / Location and Lodging

El programa se desarrolla en el James L. Allen Center, Kellogg School of Management, Evanston, Illinois, a 30 minutos de Chicago. El programa incluye la reserva de seis noches en el James L. Allen Center (el 3 de julio y el check-out es el sábado 9 de julio antes de las 10:00). El check-in es a partir de las 13:00 el 3 de julio y el check-out es el sábado 9 de julio antes de las 10:00. 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 L. Allen Center, Kellogg School of Management, Evanston, Illinois, just 30 minutes from Chicago. The program includes a reservation for six nights at the James L. Allen Center (Check-in begins at 1 pm on July 3rd and check-out is Saturday, July 9th until 10am). Check-in begins at 1 pm on July 3th and check-out is on Saturday, July 9th until 10 am. Participants requiring additional nights prior to or after these dates should reserve rooms in advance.

Traducción Simultánea / Simultaneous Translation

Inglés - Español / English and Spanish.

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. Los participantes recibirán las presentaciones de los profesores a través del sitio web de Seminarium al término del programa.

Two weeks before the start of the program, participants will receive the pre-class study materials which include readings, case studies and general information about the program through a website for the program. The professors' presentations will be posted to the Seminarium program website at the close of the program.

Política de Anulaciones / Cancellation Policy

Asistir a un programa internacional de Seminarium Internacional requiere una significativa preparación previa y a menudo la demanda sobrepasa la capacidad; **es importante contactarnos con anticipación si desea cancelar o transferir su participación.**

Dado a los costos incurridos para la preparación y administración del programa, cualquier cancelación o solicitud de aplazamiento recibida 45 días o menos desde el inicio del programa está sujeta a multas descritas en el formulario de postulación y el sitio web de Seminarium. Definimos Roll-over como la transferencia de la participación **como única vez para la próxima versión del mismo programa.**

Si usted no puede asistir al programa, puede enviar un reemplazante de su empresa hasta **6 días antes del inicio del programa**, siempre que éste cumpla con los requisitos del programa. No se aceptarán **roll-overs con menos de 6 días de anticipación.** Serán considerados No-Show y estarán sujetos a un cargo del 100% del valor del programa.

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

*Because attendance at an international program of Seminarium Internacional requires significant advance preparation and demand often exceeds capacity, **it is important to contact us in a timely manner if you must cancel or defer attendance.***

Due to the costs incurred for program preparation and administration, any cancellation or requests for Roll-overs received 45 days or less from the program start are subject to penalty fees as described in the program application form and Seminarium website. A Roll-over is defined as one-time transfer of the registration to the next version of the same program.

*If you are unable to attend the program, we will accept an appropriate, qualifying substitute participant up to **6 days before the start of the program.** Any roll-over requests received **less than 6 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 must be made in writing.

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.



CEOs MANAGEMENT PROGRAM

PARA INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

ARGENTINA

Representante
Daniel Montero
dmontero@seminarium.com
Tel: (11) 5 437 5773 | Móvil: (11) 15 5 162 8024

GUATEMALA, EL SALVADOR, HONDURAS

Panamerican Business School
ventasgt@seminarium.com
Tel: (502) 2327 2660

BOLIVIA

Viceversa Group
Cintha Costa
ccosta@viceversagroup.com
Tel: (5912) 241-9438 | Móvil: (591) 7061 1400

MÉXICO

The Next Step in Management
tns@seminarium.com

BRASIL

Orlando Rodrigues
Representante
orodrigues@seminarium.com.br
Tel: (55) 11 3280 9596 | Móvil: 11 98446 2627

PANAMÁ, NICARAGUA, COSTA RICA

Representante
Jairo Hom
jairo.hom@seminarium.com.co
Tel: (507) 3 91 35 39 | Móvil: (507) 68 10 32 40

Laura Marquez (RS)

Representante
lmarquez@seminarium.com
Tel: (55) 55 9120 3499

PERÚ

Seminarium Perú
Beatriz Valencia
beatriz.valencia@seminarium.pe
Tel: (511) 610 7272, anexo 211

CHILE

Seminarium Chile
Mónica Aguilar
maguilar@seminarium.com
Tel: (562) 2430 68 41

REPÚBLICA DOMINICANA, PUERTO RICO

Intras
Ingrid Klavemann
ingrid.klavemann@intras.com.do
Tel: (809)542 01 26

COLOMBIA

Seminarium Colombia
Adriana Higuera Gómez
adriana.higuera@seminarium.com.co
Tel: (571) 617 0766 ext. 210

URUGUAY

Representante
Daniel Montero
dmontero@seminarium.com
Tel: (5411) 5 437 5773 | Móvil: (54911) 5 162 8024

ECUADOR

Seminarium Ecuador
María Rosa Tapia
mtapia@seminarium.com.ec
Tel. (5932) 223 9782 | Móvil: 0994767181

VENEZUELA

Intelectum
Adhys Astudillo
venezuela@seminarium.com
Tel: (58) 212 9523473 | Móvil: (58) 412 229 0213

Para otros países por favor contactar a
SEMINARIUM INTERNACIONAL

Teléfono: (562) 2430 6837
internacional@seminarium.com