

— SEMINARIO EJECUTIVO —

Strategic Financial & Growth Management

Gestión financiera y crecimiento estratégico

25 y 26 DE JUNIO 2019
SANTIAGO, CHILE



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

VIVA LA EXPERIENCIA DE
UNIVERSITY OF NOTRE DAME EN CHILE

ACTUALIZACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO EJECUTIVO DE CLASE MUNDIAL

Distintos formatos de programas donde encontrará nuevas ideas y herramientas de aplicabilidad para potenciar sus competencias y habilidades.

35

AÑOS DE EXPERIENCIA EN
ACTUALIZACIÓN EJECUTIVA
A NIVEL MUNDIAL

MÁS DE

300 MIL

EJECUTIVOS HAN ASISTIDO
A LOS PROGRAMAS

LAS TOP

500

EMPRESAS SE CAPACITAN
CON NOSOTROS



Interacción directa
con reconocidos profesores
de las mejores universidades
del mundo.



Comparta experiencias y
establezca redes de contacto
de primer nivel



Cuenta con traducción
simultánea en inglés y español
y material académico en
ambos idiomas.



Fácil y rápido acceso,
en el corazón de Vitacura, con
estacionamiento liberado.



*Inspiring Your
Full Potential*

Strategic Financial & Growth Management

Gestión financiera y crecimiento estratégico

Las organizaciones enfrentan distintos desafíos y oportunidades en cada etapa del crecimiento empresarial; y como líder financiero debe prepararse para administrar el camino del crecimiento de su organización con mayor confianza, experiencia y resultados favorables.

Este programa se focaliza en la gestión financiera del crecimiento empresarial: pensar de manera creativa sobre estrategias para expandir, escalar y diversificar. Durante dos días, los participantes podrán conocer teorías y marcos clave en la gestión del crecimiento estratégico, analizar casos reales y profundizar en formas prácticas para medir si un negocio está teniendo un rendimiento rentable.

Construir un negocio sostenible puede ser desafiante y arriesgado; este programa profundizará en la naturaleza de los modelos de negocios, la competencia y la base de cómo las empresas son valoradas por los inversores y los posibles compradores.

BENEFICIOS PARA UD. Y SU EMPRESA

- Reflexionar sobre las oportunidades y desafíos que su empresa enfrentará en cada etapa de crecimiento.
- Conocer las implicaciones de gestión financiera, del modelo de negocios y la estrategia de su empresa.
- Obtener el mejor enfoque de crecimiento de su organización, y los marcos y procesos de liderazgo adecuados en cada etapa de crecimiento.
- Distinguir maneras de gestionar y monitorear los aspectos financieros del crecimiento.
- Analizar la base de la ventaja competitiva y las implicaciones de la estructura de la industria.
- Identificar las formas de gestionar y monitorizar los aspectos financieros del crecimiento.
- Construir árboles de valor (Value Driver Trees).
- Conocer los elementos claves para un inversionista.
- Analizar métricas de rendimiento.

ESTE PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A:

- Ejecutivos sénior y líderes con experiencia a cargo de impulsar el crecimiento en organizaciones jóvenes o establecidas, de tamaño mediano a grande.
- Directores ejecutivos, gerentes generales y jefes de división cuyas responsabilidades incluyen la estrategia, la adquisición de nuevos negocios y la gestión de operaciones.
- Propietarios y gerentes de pequeñas y medianas empresas, privadas o familiares.
- Fundadores y propietarios de empresas nuevas o en crecimiento.



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

UNIVERSITY OF NOTRE DAME

University of Notre Dame fue fundada el año 1842 y cuenta con una larga trayectoria de investigaciones, las cuales se ven reflejadas en sus institutos multi-disciplinarios. Notre Dame tiene un espíritu único; es una institución tradicional católica abierta al cambio. Está rankeada dentro de las 25 instituciones top de EE.UU. según distintos estudios realizados; y 23 académicos de Notre Dame han sido premiados por *The American Academy of Arts and Sciences*.

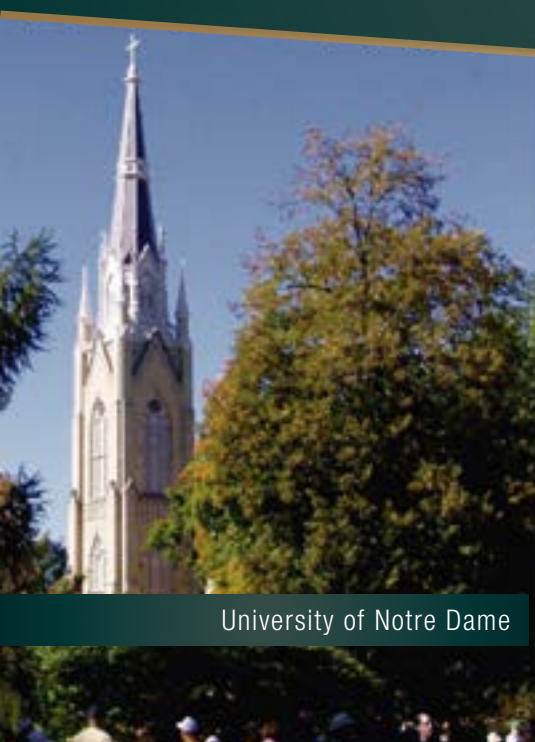
MENDOZA COLLEGE OF BUSINESS

Esta escuela de negocios tiene como misión construir un espacio que promueva la excelencia académica, efectividad profesional y responsabilidad personal, en un contexto que lucha por ser consecuente con los ideales de la comunidad, desarrollo humano e integridad individual. Sus profesores están dedicados a la investigación e innovación, trabajando con líderes empresariales, para satisfacer con claridad sus responsabilidades hacia la comunidad y sociedad.



CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN

Emitido por University of Notre Dame



University of Notre Dame



PROFESOR

ROLAND BURGMAN

PH.D. STRATEGIC MANAGEMENT
PURDUE UNIVERSITY



■ EXPERIENCIA ACADÉMICA

Es profesor de estrategia y finanzas en Mendoza College of Business en University of Notre Dame y W. P. Carey School of Business. Es miembro invitado de Stockholm School of Economics y de Moscow School of Management. Su investigación de doctorado fue premiada por GE/Strategic Management Society. Sus áreas de investigación son gestión estratégica del crecimiento, gobierno corporativo y planificación estratégica.

■ EXPERIENCIA LABORAL Y CONSULTORÍAS

Es el fundador y CEO de AssetEconomics, Inc., una firma de consultoría de gestión basada en el valor con sede en Nueva York con clientes en Estados Unidos, Europa y Asia Pacífico. El trabajo de asesoría se centra en la gestión del crecimiento estratégico y, en particular, en los problemas de estrategia y estructura que requieren identificar, medir, valorar y gestionar e informar sobre los factores de valor de la organización.

Trabajó como asesor sénior para Stern Stewart & Co., la compañía EVA®, y como especialista en la preparación de empresas para la venta, incluidas las privatizaciones de entidades de administración de fondos de inversión y servicios públicos.

■ INVESTIGACIÓN Y PUBLICACIONES

Ha realizado presentaciones en foros internacionales sobre temas relacionados con la creación de valor para los accionistas y la presentación de informes corporativos, con énfasis en los informes intangibles, incluidos los organizados por las Naciones Unidas, la OCDE, el MITI (Japón) y el AICPA.

Un documento sobre informes corporativos del que fue coautor ganó el Premio a la publicación Sobresaliente por el Journal of Intellectual Capital en 2008. Su publicación sobre el uso de TSR como medida de rendimiento y su uso en la compensación de incentivos a largo plazo publicado en Rotman International Journal of Pension, estuvo en la lista de las 10 mejores descargas para la Red de Investigación de Ciencias Sociales (SSRN).



PROGRAMA DÍA 1	MARTES 25 JUNIO
8:30 a 9:00	REGISTRO
SESIÓN 1 9:00 A 11:00	¡LOS MODELOS DE NEGOCIOS SON DIFERENTES! • Formas de crear de valor: cadena de valor, taller de valor y red de valor. • Disciplinas de valor: excelencia operacional, liderazgo de productos e intimidad con el cliente. • Las estrategias genéricas de Porter (liderazgo en costos y diferenciación) y las estrategias de integración frente a las de océano azul. • Modelos de negocios: diferencias fundamentales entre los modelos de negocios. ¿Por qué esto importa para la gestión financiera? • Estrategia vs. táctica; estrategia vs. operaciones; excelencia operacional. • Ejercicio: Identifique el modelo de negocio principal para su empresa.
11:00 a 11:30	COFFEE & NETWORKING BREAK
SESIÓN 2 11:30 A 13:00	GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CRECIMIENTO • Ciclos de vida de la industria (CVI) y la naturaleza de la competencia. • La destrucción creativa según Schumpeter. • Matriz de crecimiento / participación de BCG. • Escaleras para crecer de McKinsey. • La regla de 4 y 3. • Crecimiento en la madurez: diversificación, fusiones horizontales, globalización, cambios para los gerentes financieros. • Estructura de la industria y poder relativo. El índice de Herfindahl-Hirschman (HHI). • Ejercicio: Calcular del HHI para la industria bancaria de los Estados Unidos. • Estudio de caso: el cronograma de consolidación de la industria aérea nacional de Estados Unidos.
13:00 a 14:10	NETWORKING LUNCH
SESIÓN 3 14:10 A 15:40	EL COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL (WACC) • WACC: Weighted Average Cost of Capital • Ejercicio: Calcular del WACC para General Electric. • ROIC vs. WACC y la creación de riqueza de los accionistas • ROIC vs. WACC - ¡señales engañosas! • Desapalancamiento del WACC (patrimonio o activo WACC) • Ejercicio: Calcular del activo WACC para General Electric. • Propósito de la estrategia en los negocios. ¿Qué es la ventaja competitiva sostenible? • Aumento de la riqueza de los accionistas: los cuatro puntos focales financieros
15:40 a 16:00	COFFEE & NETWORKING BREAK
SESIÓN 4 16:00 A 17:30	FUSIONES Y ADQUISICIONES • Los tres modos de crecimiento: orgánico, alianza, adquisiciones. • La evidencia en M&A. ¿Por qué tantos fracasos? • Contabilización de la prima de adquisición. Balance e impacto de pérdidas y ganancias de las adquisiciones: las opciones a realizar. • Estudio de caso: BHP Billiton y Potash Corp. • Norma de deterioro y amortizaciones (NIC 36). • Estudio de caso: Rio Tinto. • Ejemplos de adquirentes en serie - Cisco Systems, Inc., Apple Inc.

PROGRAMA DÍA 2	MIÉRCOLES 26 JUNIO
8:30 a 9:00	REGISTRO
SESIÓN 5 9:00 A 11:00	MÉTRICAS DE RENDIMIENTO DEL MERCADO • Tipos de inversión y opciones de inversión de capital. • Crecimiento de ingresos. Crecimiento del EBITDA. Crecimiento del beneficio. Crecimiento de la cuota de mercado. Crecimiento del retorno de los accionistas. • Presiones situacionales: P/E relativa y desempeño relativo del precio de la acción. • Retorno total para el accionista (TSR): un indicador de rendimiento para las empresas que cotizan en bolsa vinculadas a la compensación de incentivos a largo plazo. • Ejercicio: Revisión de la declaración de proxy (DEF 14A) para Ford Motor Company.
11:00 a 11:30	COFFEE & NETWORKING BREAK
SESIÓN 6 11:30 A 13:00	GESTIÓN DEL CRECIMIENTO - ARITMÉTICA DEL CRECIMIENTO • Tasas de crecimiento anual acumulativo (CAGRs). • Ejercicio: Determinar las implicaciones del crecimiento - ¡Yum! en China. • Modelo SGR / PRAT de tasa de crecimiento sostenible (tasa de crecimiento sostenible y equidad de los accionistas). • Ejercicio: Calcular SGR / PRAT para Tesla, Inc. • Modelo de crecimiento de Gordon y modelo de crecimiento de dos etapas. • Ejercicio: Calcular el modelo de crecimiento de Gordon y el modelo de crecimiento de dos etapas para Netflix, Inc.
13:00 a 14:10	NETWORKING LUNCH
SESIÓN 7 14:10 A 15:40	PRINCIPIOS DE GANANCIAS ECONÓMICAS - CÁLCULOS Y APLICACIONES • Beneficio contable vs. beneficio económico: ¿cuál es la diferencia y por qué nos importa? • Descomposición del valor empresarial: valor presente (PV) y valor futuro (FV). • Descomposición del valor futuro en profundidad: punto de equilibrio del FV, crecimiento del FV a la tasa de crecimiento del PIB, prima del FV. • Período de ventaja competitiva (CAP). • Ejercicio: calcular la ganancia económica, el valor actual, el valor futuro y la mejora esperada ("g") para Apple Inc., Walmart Inc. y Ford Motor Company.
15:40 a 16:00	COFFEE & NETWORKING BREAK
SESIÓN 8 16:00 A 17:30	FACTORES GENERADORES DE VALOR Y SABER QUÉ PALANCAS TIRAR • Creación de árboles generadores de valor (VDT): cómo llegar al modelo de gestión. • Romper el modelo de gestión en componentes: geografía, producto y cliente. • Algunos problemas: establecer su verdadera variable y estructura de costos fijos; Ganancia bruta / margen bruto y sus implicaciones. • La importancia de los atributos percibidos en la valoración. • Estudio de casos: Visy Industries Australia Pty. Ltd. / MOESK OJSC / Barclays Bank plc. • Ejercicio: modelo de DuPont - análisis de búsqueda de objetivos y análisis de sensibilidad para su empresa.

Strategic Financial & Growth Management

Gestión financiera y crecimiento estratégico

VIVA LA EXPERIENCIA DE UNIVERSITY OF NOTRE DAME EN CHILE

25 Y 26 DE JUNIO, 2019 | HOTEL CUMBRES VITACURA, SANTIAGO.



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

CUPOS LIMITADOS

VALOR INDIVIDUAL



47 UF

GRUPO CORPORATIVO



43 UF*

MESA CORPORATIVA



CONSULTE POR VALORES
PREFERENCIALES

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del seminario, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimize el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incremento el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



EMPRESAS QUE APOYAN EL DESARROLLO EJECUTIVO EN CHILE



Portal virtual exclusivo
de apoyo al programa.



Certificado emitido por
University of Notre Dame.



www.seminarium.com



[/seminariumchile](https://www.facebook.com/seminariumchile)



[/seminariumchile](https://www.linkedin.com/company/seminariumchile)



[@seminariumchile](https://twitter.com/seminariumchile)