

Estrategia

MICHAEL PORTER - JOSÉ LUIS NUENO

Liderazgo

JIM COLLINS - STEPHEN COVEY

Marketing

PHILIP KOTLER - DON TAPSCOTT

Globalización

ERNESTO ZEDILLO

CEOs

MICHAEL EISNER (DISNEY)

FERNANDO CHICO PARDO (ASUR)

Responsabilidad Social

COMPROMISO SOCIAL Y SUSTENTABILIDAD

& usted

NUEVO

FORO ECONÓMICO LATINOAMERICANO

13 DE JUNIO DE 2008 - CENTRO BANAMEX, MÉXICO, D.F.

ALAN GREENSPAN, EDUARDO SOJO

Y LOS MÁS GRANDES ESPECIALISTAS DE LATINOAMÉRICA Y EL MUNDO,
TOCARÁN LOS TEMAS CRUCIALES PARA EL CRECIMIENTO DE LA REGIÓN

Líderes mundiales Tendencias globales Ideas locales & usted

EXPOMANAGEMENT es el foro líder para la comunidad de negocios.

Durante dos días usted escuchará las ideas de los expertos que conocen el manejo de los negocios a nivel mundial aplicado a la realidad mexicana.

Desde sus perspectivas prácticas, académicas y geopolíticas, conozca las nuevas oportunidades de cómo guiar a su organización a través de los retos del futuro.

EXPOMANAGEMENT le ayuda a crear una red de contactos dentro del evento con

los directores de las empresas más importantes del país, ayudándolos a establecer conversaciones cara a cara o de manera online, para realizar un networking como nunca lo ha vivido.

Además, este año otorgamos un beneficio adicional a los asistentes: Debido a las expectativas económicas globales, hemos decidido traer hasta ustedes el FORO ECONÓMICO LATINOAMERICANO, un espacio donde las máximas autoridades en el ámbito analicen y debatan las oportunidades que presentan las crisis para América Latina.



Grandes temas, grandes ideas & usted

EXPOMANAGEMENT le ofrece la oportunidad de escuchar a aquellas personas que realmente saben liderar y llevar adelante los objetivos que marcarán los próximos pasos de los negocios.

Durante dos días usted tendrá la posibilidad de conocer las mejores tendencias de la mano de 10 destacados especialistas y descubrir nuevas herramientas para aplicar en su empresa.



JIM COLLINS
STEPHEN COVEY

Liderazgo

Grandes equipos, grandes líderes



MICHAEL PORTER
JOSÉ LUIS NUENO

Estrategia

De la planificación a la implementación



MICHAEL EISNER (DISNEY)
FERNANDO CHICO PARDO (ASUR)

CEOs

Crecimiento e Innovación



PHILIP KOTLER
DON TAPSCOTT

Marketing

Un mar de oportunidades



ERNESTO ZEDILLO

Globalización

Crecimiento y desarrollo



ESTEBAN MOCTEZUMA

Responsabilidad Social

Compromiso social y sustentabilidad

PERSONAS (Videoconferencia)



“Todas las compañías tienen una cultura; algunas tienen disciplina; y muy pocas, una cultura de la disciplina.”

Jim Collins, considerado uno de los más influyentes pensadores del management de la actualidad.



JIM COLLINS

Jim Collins es un especialista en el estudio de las grandes empresas. Fortune Magazine lo describió como uno de los más influyentes pensadores del management de la actualidad. Curioso y activo, trabaja personalmente junto a los CEOs de numerosas empresas y organizaciones sin fines de lucro. Autor de varios libros: *Built to Last*, *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... And others Don't*, con más de 2.5 millones de copias vendidas y traducido a 32 idiomas.

Cómo convertir buenos ejecutivos en grandes líderes —que formen grandes equipos

- ¿Management o Liderazgo? ¡La pregunta es incorrecta!
- Cómo formar un gran equipo, fuerte y duradero: primero hay que reunir a la gente correcta —y apartar al resto
- ¿Qué distingue a la gente “correcta”? La búsqueda de talento dentro y fuera de la organización
- No depende de las circunstancias: por qué algunas organizaciones triunfan a pesar de todo mientras otras fracasan
- Los pasos a seguir: un viaje personal para desarrollarse como líder
- Alcance un desempeño superior: el motor interior del éxito personal

ESTRATEGIA



La estrategia consiste en identificar las necesidades de aquel segmento de clientes que quieren satisfacer, y el resto que se aguante porque, si intentamos tener contentos a todos, nos quedamos sin estrategia.”

Michael Porter, el más grande estratega de los últimos tiempos.



MICHAEL PORTER

Michael Porter es considerado la mayor autoridad mundial en estrategia competitiva. Es profesor de Harvard Business School, donde lidera el programa para nuevos presidentes de empresas. Encabeza el ranking global de pensadores de management que periódicamente elabora Accenture, y es el estratega más influyente de la actualidad según la Strategic Management Society.

TOTAL STRATEGY: De la planificación a la implementación

- Una visión destructiva: por qué la concepción actual de la competencia puede ser negativa para empresas y clientes
- ¿Su empresa tiene una verdadera estrategia? Por qué la mayoría no la tiene
- Cómo descubrir la estrategia correcta y comunicarla e implementarla con éxito: los pasos esenciales
- Cómo definir en qué tipo de negocios compite su empresa
- Por qué tener una estrategia es fundamental para la innovación y el cambio
- Responsabilidad social y ventaja competitiva: las cuatro áreas clave para un enfoque estratégico, ordenado y centrado en el contexto

LIDERAZGO



“En tu relación con cualquier persona: pierdes mucho si no te tomas el tiempo necesario para comprenderla.”

Stephen Covey, creador de los ocho hábitos de la gente altamente efectiva.



STEPHEN COVEY

Stephen Covey es uno de los pensadores de management más influyentes del mundo y el mayor experto en gestión de desempeño humano. Es el autor del best-seller aclamado mundialmente *The 7 Habits of Highly Effective People*, que lleva vendidos 14 millones de ejemplares en 38 idiomas en 75 países. Forbes lo ha consagrado como uno de los 10 libros más influyentes de la historia del management.

Más que efectividad: Cómo superar las expectativas a partir del carácter y el compromiso

- Cómo consolidar la autoridad moral y la confianza
- Cómo liderar para instalar el foco en el cliente, la calidad y el perfeccionamiento continuo en la cultura de la organización
- Los secretos del liderazgo en mercados con características poco conocidas
- Cómo desencadenar el talento y la energía de los empleados
- Cómo aumentar simultáneamente la productividad de la organización y la productividad personal en la era del conocimiento
- Cómo garantizar libertad y autonomía a los individuos sin perder el control de los resultados
- Las claves para la eficiencia personal en el siglo XXI

CRECIMIENTO E INNOVACIÓN



“El éxito llega después de salir del fracaso sin perder el entusiasmo.”

Michael Eisner, Ex Ceo de Disney.



MICHAEL EISNER (DISNEY)

Michael Eisner fue CEO de The Walt Disney Company entre 1984 y 2005. En ese período reinventó Disney. Apostó al poder de las ideas, se decidió por una visión innovadora, y no temió asumir riesgos creativos. Resultado: transformó lo que era un estudio de animación con algunos parques temáticos en un gigante global del entretenimiento, valuado en más de 50,000 millones de dólares.

Crear para crecer: la clave para potenciar el éxito

- Las claves para aprovechar el poder de la creatividad, el motor más confiable de todo negocio
- Cómo transformar a su empresa en una usina creativa: cómo alentar y gerenciar las nuevas ideas
- Por qué asumir el riesgo de innovar es la decisión que puede disparar el crecimiento
- Innovación y resultados: por qué la creatividad suele ser la madre de los éxitos financieros
- Cómo equilibrar tradición e innovación, trabajo en equipo y talento individual, lógica e instinto: el líder y su juego de roles
- La importancia de una buena “historia” para cualquier tipo de empresa

MARKETING



“El Marketing no es el arte de vender lo que uno produce, sino de conocer qué producir.”

Philip Kotler, padre de la mercadotecnia.



PHILIP KOTLER

Philip Kotler es reconocido como la mayor autoridad mundial en Marketing. Cuenta con 22 libros y han sido traducidos a más de 20 idiomas con ventas que superan los 5 millones de ejemplares. Ha sido consultor de empresas como General Electric, General Motors, IBM, AT&T, Honeywell, Bank of America y Merck, entre otras.

Precision Marketing: Cómo conquistar y retener clientes rentables

- Otra perspectiva del marketing: por qué adopta un enfoque “holístico” y cómo aumenta su influencia en la empresa
- Un mar de oportunidades: cómo aprovechar al máximo las nuevas estrategias para encontrar nuevos mercados y explotarlos con éxito
- Cómo promover el desarrollo de productos y servicios innovadores: los empleados y los clientes como usinas de nuevas ideas
- Cómo estimular el marketing viral: de blogs, podcasts, webcasts, y redes
- Cuáles son los principales parámetros para medir la eficacia del marketing
- La rentabilidad y la gestión de recursos de marketing
- El rol del Chief Marketing Officer: cuándo es imprescindible contar con uno

GLOBALIZACIÓN



“Si pasan a la acción en vez de sucumbir a la melancolía, un energético tigre latinoamericano estará rugiendo en los mercados globales.”

Ernesto Zedillo, ex presidente de México.



ERNESTO ZEDILLO

Ernesto Zedillo, presidente de México entre 1994 y 2000, es un experto en globalización y mercados emergentes, y un líder respetado en todo el mundo. Es profesor de política y economía internacional en la Universidad de Yale y el director del Yale Center for the Study of Globalization.

Crecimiento y desarrollo: las claves del despegue de América latina

- América Latina: ¿remisa perpetua del desarrollo mundial?
- Por qué no se reduce la brecha entre la región y los países desarrollados y otras economía emergentes
- Las claves de la prosperidad: los desafíos que hay que superar para avanzar
- Tiempos de reforma: un checklist imprescindible de logros, fracasos y cuentas pendientes
- El futuro de América Latina en el nuevo escenario global: fortalezas y debilidades, promesas y desafíos
- Cuál es el rol de la economía y cuál el de la política en este proceso

WIKINOMICS



“Una revolución está ocurriendo, y está llevando a profundos cambios en la forma en que creamos riqueza. La superautopista de la información se está convirtiendo en la base de una nueva Economía Digital.”

Don Tapscott, profeta de la Wikieconomía.



DON TAPSCOTT

Don Tapscott es una autoridad de renombre internacional en lo que se refiere a tecnologías de la información, su impacto y valor estratégico. Es el autor de *Wikinomics*, su best-seller más reciente, incluido en las listas de libros más vendidos de Business Week y The New York Times. Fue el primero en acuñar el concepto de “economía digital”, prediciendo el impacto de las tecnologías de la información en la estructura de las empresas.

Wikinomics o la empresa de hoy y la revolución que viene

- Cómo triunfar cuando la creación de valor se democratiza: la nueva era de las comunicaciones
- El poder transformador de la nueva “economía digital” móvil, omnipresente y en red
- La “net generation”: por qué esta generación tiene un impacto tan profundo en los negocios
- Por qué y cómo cambia el modus operandi de las empresas: las redes abiertas y el surgimiento de un nuevo tipo de organización
- Por qué la apertura y la colaboración horizontal o entre pares, compartir y actuar globalmente son los nuevos principios que rigen la competencia
- Sólo para audaces: las empresas que están aprovechando el talento y la capacidad colectiva para impulsar la innovación, el crecimiento y el éxito

CASO ZARA



“La estrategia de Zara consistió siempre en impulsar la creación de valor para el cliente. Hoy es uno de los negocios de ropa más rentables a nivel mundial.”

José Luis Nuño - Caso Zara.



JOSÉ LUIS NUÑO

José L. Nuño es profesor en el área de Dirección Comercial en el IESE. Además de asesorar a empresas como LVMH, Loewe, Antonio Puig, L'Oréal, entre otras, ha publicado innumerables artículos sobre globalización, marketing masivo y de productos de lujo, y marketing relacional. Su caso **Zara: Fast Fashion** es uno de los mejores casos de estudio y un best-seller en la Universidad de Harvard.

Un modelo de innovación

- La clave del éxito de Inditex y su cadena Zara: un sistema de respuesta rápida
- Cuáles son los elementos realmente determinantes en la cadena de valor: tecnología, experiencia en el punto de venta y valor por dinero
- Cómo aprovechar las ventajas de un modelo de respuesta rápida para “neutralizar” el impacto de los cambios en la preferencia del consumidor y anticiparse a la competencia
- Cómo trasladar las ventajas en las operaciones a la cuenta de resultados
- Un desafío para Zara: Crecimiento y sustentabilidad del modelo en un entorno completamente globalizado
- La naturaleza sistémica de la ventaja competitiva de Zara

NUEVO

Foro Económico Latinoamericano

13 DE JUNIO DE 2008 - CENTRO BANAMEX, MÉXICO, D.F.

Cómo encontrar oportunidades en momentos de crisis.

¿Sabe si las crisis económicas de la actualidad tendrán repercusión en su empresa, negocio o país?

El **FORO ECONÓMICO LATINOAMERICANO** surge a partir de la necesidad de los empresarios por encontrar respuestas ante una economía desacelerada.

Los mayores especialistas de Latinoamérica se darán cita en este Foro que pretende orientar a los

asistentes y analizar las tendencias y las fórmulas para encontrar grandes oportunidades de crecimiento ante las posibles crisis venideras.

Estos tiempos exigen una mayor preparación para enfrentar con seguridad y prosperidad cualquier reto que se presente.

¡Asista a este encuentro que se convertirá referente!

**BENEFICIO EXCLUSIVO PARA
ASISTENTES A EXPOMANAGEMENT**



Alan Greenspan



Eduardo Sojo

Los más grandes especialistas de Latinoamérica y el mundo, tocarán los temas cruciales para el crecimiento de la región:

- Presente y futuro de la economía global
- Perspectiva socioeconómica de América Latina
- Visión de crecimiento
- Crisis económica como oportunidad para México
- Cómo detonar el crecimiento

AGENDA

DÍA 1: MIÉRCOLES 11	
9:00 am - 10:30 am	MICHAEL EISNER (DISNEY) CRECIMIENTO E INNOVACIÓN
10:30 am - 11:00 am	Coffee Break
11:00 am - 12:30 pm	JIM COLLINS (Videoconferencia) PERSONAS
12:30 pm - 1:00 pm	Coffee Break
1:00 pm - 2:00 pm	ESTEBAN MOCTEZUMA RESPONSABILIDAD SOCIAL
2:00 pm - 3:00 pm	JOSÉ LUIS NUENO CASO ZARA - UN MODELO DE INNOVACIÓN
3:00 pm - 4:30 pm	Comida
4:30 pm - 6:00 pm	PHILIP KOTLER MARKETING

DÍA 2: JUEVES 12	
9:00 am - 10:30 am	STEPHEN COVEY LIDERAZGO
10:30 am - 11:00 am	Coffee Break
11:00 am - 12:30 pm	ERNESTO ZEDILLO GLOBALIZACIÓN
12:30 pm - 1:00 pm	Coffee Break
1:00 pm - 2:00 pm	FERNANDO CHICO PARDO PRESENTE Y FUTURO DE LA EMPRESA MEXICANA
2:00 pm - 3:00 pm	DON TAPSCOTT WIKINOMICS - NUEVA ECONOMÍA
3:00 pm - 4:30 pm	Comida
4:30 pm - 6:00 pm	MICHAEL PORTER ESTRATEGIA

DÍA 3: VIERNES 13		NUEVO
8:30 am - 14:30 pm	FORO ECONÓMICO LATINOAMERICANO	



PLATINUM PASS

Disfrute la Experiencia de EXPOMANAGEMENT al máximo

La exclusividad de este pase le permite potencializar su experiencia y sacarle el mayor provecho al contenido del Evento. Para una experiencia personal, en lugares especiales y un networking de alto nivel. El Platinum Pass le asegura una incomparable experiencia.

Fácil Acceso

- Área de Estacionamiento Reservada

Platinum Lounge

- Área Exclusiva para reuniones o recesos
- Servicio de Coffee Break y Cocktails durante los breaks y las sesiones
- Servicio de línea telefónica para mensajes y fax disponibles
- Servicio de mensajería

Asientos Reservados

- Asientos Reservados en el Área del Congreso

In Companies

- Comida Privada y Sesión con **Michael Eisner**



- Comida Privada y Sesión con **Philip Kotler**



Las dos comidas se incluyen con el Platinum Pass
Cupo limitado

Nota: Quien haya adquirido su pase de EXPOMANAGEMENT con anterioridad, por la diferencia de precio puede acceder al Platinum Pass.

INFORMACIÓN GENERAL

EXPOMANAGEMENT

FORO ECONÓMICO
LATINOAMERICANO

FECHA

11 y 12 de Junio de 2008

FECHA

13 de Junio de 2008

LUGAR

Centro Banamex, México D.F.

LUGAR

Centro Banamex, México D.F.

OFERTA VÁLIDA HASTA EL 18 DE ABRIL DE 2008

Pase Dorado (individual)

Precio Normal: USD 1,990 + IVA

Promoción Especial: USD 1,590 + IVA

TEAM WORK PASS (5 pases dorados para usted & su equipo de trabajo)

Precio Normal - USD 8,950 + IVA (USD 1,790 C/U)

Promoción Especial - USD 6,360 + IVA (USD 1,272 C/U)

PASE FORO ECONÓMICO LATINOAMERICANO

USD 890 + IVA *

* Incluye la asistencia solo al Foro Económico Latinoamericano.

PLATINUM PASS

USD 2,700 + IVA *

* Incluye Ticket de EXPOMANAGEMENT & Comidas Privadas con los speakers, y mucha más información en la página 13 y en www.expomanagement.com.mx. Cupo limitado.

EL PASE DORADO Y EL TEAM WORK PASS INCLUYEN LA ENTRADA AL FORO ECONOMICO LATINOAMERICANO.

RECIBA UN 10% DE DESCUENTO ADICIONAL, AL LIQUIDAR SU PASE CON **AMERICAN EXPRESS® CORPORATE CARD**.

PARA INSCRIBIRSE ENVÍE EL CUPÓN POR FAX O COMUNÍQUESE AL:

Tel.: 5002 3232 - 01800 083 00 25

Fax: 5002 3204

informes.mx@hsmglobal.com - www.expomanagement.com.mx

HSM
Inspiring ideas

EXPOMANAGEMENT 2008

11 Y 12 DE JUNIO DE 2008 - CENTRO BANAMEX, MÉXICO, D.F.

Oferta válida hasta el 18 de Abril de 2008

Complete y envíe este cupón por fax al 5002 3204

Datos de Facturación: Nombre o Razón Social: _____ R.F.C.: _____

Domicilio (calle y número): _____ Colonia: _____

Delegación/Ciudad: _____ Estado: _____ C.P.: _____

Datos del Participante: Nombre: _____ Apellido Paterno y Materno: _____

Puesto: _____ E-mail: _____

Tel. Part.: _____ Fax: _____ Edad: _____

Domicilio de entrega de Pase de Entrada: ☐ Particular ☐ Empresa

Domicilio (calle y número): _____ Colonia: _____

Delegación/Ciudad: _____ Estado: _____ C.P.: _____

Entre calles y/o referencias: _____

Persona autorizada para recibir paquete: _____

Empresa: _____ Domicilio: _____ Colonia: _____

Delegación/Ciudad: _____ Estado: _____

Tel.: _____ Fax: _____

Giro: _____ Número de empleados: _____

Formas de Pago:

1- ☐  **Si no posee tarjeta American Express Corporate, comuníquese al 5209-7157**

Nº: _____ Fecha de vencimiento: _____

2- ☐ Transferencia Electrónica clave: 021-180-04016877623-20

3- ☐ Pagaré personalmente en sus oficinas

4- ☐ Depósito Bancario: Banco HSBC Cta. Pesos 4016877623 Suc. 543

Cuenta en dólares: Banco HSBC Cta. Dólares 7000341081 Suc. 543

Favor de enviar la ficha de depósito vía fax, con nombre del participante, fecha y teléfono.

5- ☐ Otra forma de pago (especificar): _____

MARQUE TIPO DE PASE	Precio Real	OFERTA VÁLIDA HASTA EL 29 DE FEBRERO DE 2008
<input type="checkbox"/> Pase Dorado Cantidad _____	USD 1,990 + IVA	USD 1,590 + IVA
<input type="checkbox"/> Team Work Pass (5 pases dorados)	USD 8,950 + IVA	USD 6,360 + IVA (USD 1,272 + IVA C/U)
<input type="checkbox"/> Inscripción del interior*		USD 2,090 + IVA
<input type="checkbox"/> Platinum Pass		USD 2,700 + IVA
<input type="checkbox"/> Foro Económico Latinoamericano	USD 890 + IVA	

* Este pase incluye los dos días de Congreso, vuelo redondo y una noche de hospedaje.

No se aceptan cancelaciones. Únicamente se acreditará el importe correspondiente para ser utilizado en un evento posterior siempre y cuando sea solicitado hasta un mes antes del evento.

Firma _____

Para más información, por favor comuníquese al 5002 3232 o al 01800 083 00 25

Av. Paseo de las Palmas No. 830, Oficina 402, Lomas de Chapultepec, C. P. 11000, México D. F., México

Tel. (5255) 5002 3232 - Fax (5255) 5002 3204 Tel. 01800 083 0025 - www.hsmglobal.com/mx

Apoyos:



Librería
norma.com
La librería virtual de América Latina
www.librerlanorma.com

MILENIO
EL DIARIO DE LA NACIÓN


occmundial.com

proceso

EL ECONOMISTA
INFORMACIÓN REALMENTE VALIOSA

AVAYA

EXCELSIOR
EL DIARIO DE LA NACIÓN

**GPO
VALLAS**


**grupo equipamientos
urbanos**

Patrocinadores:

SOLUCIONES REALES PARA SU EMPRESA



Colaboradores:



www.hsmglobal.com

HSM MÉXICO

Av. Paseo de las Palmas
No. 830, Oficina 402
Lomas de Chapultepec, C. P.
11000, México D. F., México
Tel. (5255) 5002 3200
Fax (5255) 5002 3204
Tel. 01800 083 00 25
www.hsmglobal.com/mx

PRÓXIMOS EVENTOS MÉXICO 2008

ExpoManagement

11 y 12 de Junio de 2008, México D.F.

Foro Económico latinoamericano

13 de Junio de 2008, México D.F.

SMP Ventas con Neil Rackham

25 y 26 de Junio, México D.F.

SMP Love Marks con Kevin Roberts

4 de Septiembre, México D.F.

SMP Empresas Familiares con John Davis

25 y 26 de Septiembre, México D.F.

Foro Mundial de Liderazgo

15 y 16 de Octubre, México D.F.

Foro Mundial de Marketing & Innovación

5 y 6 de Noviembre, México D.F.

SMP Negociación con William Ury

3 de Diciembre, México D.F.