

**HSM**  
Inspiring ideas

# EXPO MANAGEMENT

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



JIM COLLINS *Personas*

MICHAEL PORTER *Estrategia*

STEPHEN COVEY *Liderazgo*

MICHAEL EISNER *Crecimiento & Innovación*

PHILIP KOTLER *Marketing*

ERNESTO ZEDILLO *Globalización*

DON TAPSCOTT *Wikinomics - Nueva Economía*

JOSÉ LUIS NUENO *Caso Zara - Un modelo de innovación*

&usted

Nuevos tiempos  
exigen nuevas  
habilidades.

DIRECTIVOS,  
EJECUTIVOS,  
PENSADORES,  
EMPRENDEDORES

&

todo aquel que apueste por el crecimiento y desarrollo  
empresarial y quiera establecer vínculos con los mayores  
tomadores de decisiones en México, está en [EXPOMANAGEMENT](#).





JIM COLLINS (Videoconferencia)

Personas

“A las personas correctas les apasiona la compañía y su trabajo. El punto es saber encontrar a esas personas.”



MICHAEL PORTER

Estrategia

“Las herramientas operativas son cosas que todas las compañías deben aplicar, pero la estrategia es aquello que las hace diferentes del resto.”



PHILIP KOTLER

Marketing

“La resistencia de los consumidores está llegando a extremos que hacen que todas las premisas del marketing tradicional tengan que revisarse.”



ERNESTO ZEDILLO

Globalización

“La globalización no es un problema, lo tenemos que ver como la oportunidad que le dé más vida a nuestras empresas.”

# Grandes nombres

# & Grandes ideas

STEPHEN COVEY

Liderazgo

“No hay nada que cree más vínculos entre las personas que el hecho de crear algo juntas.”

MICHAEL EISNER

Crecimiento e Innovación

“Si eres una persona activa, siempre te encuentras con desafíos, el problema radica en cómo enfrentarlos.”

DON TAPSCOTT

Nueva Economía

“Las empresas deben entender a las nuevas generaciones, ya que son los arquitectos de una comunidad diferente.”

JOSÉ LUIS NUENO

Caso Zara

Un best-seller de la Universidad de Harvard.



# LA EXPERIENCIA EXPOMANAGEMENT



## HSM COMMUNITY

Al adquirir su pase dorado, usted tendrá derecho a pertenecer a la mejor comunidad de negocios on line de Latinoamérica y Estados Unidos: HSM Community, donde podrá contactar a los mejores ejecutivos de nuestro país, lo que le ofrece otra alternativa para concretar nuevos negocios.

## IN-COMPANY, BOOK SIGNING & LIBRERÍA

EXPOMANAGEMENT le permite a su empresa tener presentaciones exclusivas de un speaker para sus invitados, un evento para reforzar relaciones estratégicas de negocios y fomentar otras nuevas a largo plazo. Además, tendrá a su alcance la librería más grande de negocios en nuestro país. Más de 60 empresas con innovaciones que le ayudarán en su negocio, las consultoras más importantes de México y las tendencias más actuales de universidades para su capacitación.

## NETWORKING

EXPOMANAGEMENT es un encuentro exclusivo que le permitirá interactuar con los mayores exponentes de la comunidad ejecutiva y generar nuevos negocios, en una verdadera experiencia de Networking como nunca la ha vivido. Además contará con más de 50 conferencias nacionales e internacionales que le permitirán una actualización completa en el mundo de los negocios.

# 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

*“Hacer siempre lo que quieren los clientes es un gran error. 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

**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 economías 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 Bueno - Caso Zara.



## JOSÉ LUIS BUENO

**José L. Bueno** 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

# AGENDA CONGRESO

## DÍA 1: MIÉRCOLES 11

9:00 am - 10:30 am	MICHAEL EISNER 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 - 2:30 pm	DON TAPSCOTT WIKINOMICS - NUEVA ECONOMÍA
2:50 pm - 4:30 pm	Comida
4:30 pm - 6:00 pm	MICHAEL PORTER ESTRATEGIA

## 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	JOSÉ LUIS NUENO CASO ZARA - UN MODELO DE INNOVACIÓN
12:30 pm - 1:00 pm	Coffee Break
1:00 pm - 2:30 pm	PHILIP KOTLER MARKETING
2:50 pm - 4:30 pm	Comida
4:30 pm - 6:00 pm	ERNESTO ZEDILLO GLOBALIZACIÓN



## 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 descansos
- 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.

Apoyos:



# INFORMACIÓN GENERAL

## FECHA

11 y 12 de Junio de 2008

## LUGAR

Centro Banamex, México D.F.

### OFERTA VÁLIDA HASTA EL 29 DE FEBRERO DE 2008

Pase Dorado (individual)

Precio Normal: USD 1,990 + IVA

**Promoción Especial: USD 1,490 + 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 5,960 + IVA (USD 1,192 C/U)**

### PROMOCIÓN INTERIOR

USD 1,990 + IVA \*

\* Incluye Pase Individual, vuelo redondo, 1 noche de hospedaje

### 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](http://www.expomanagement.com.mx). Cupo limitado.

### PROMOCIÓN ESPECIAL EXPOMANAGEMENT

Con la compra de su pase dorado, obtiene una suscripción anual a la Revista Gestión de Negocios.

Para más información: [www.gestiondenegocios.com.mx](http://www.gestiondenegocios.com.mx)



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 32 17 - 01800 083 00 25

Fax: 5002 32 04

[informes.mx@hsmglobal.com](mailto:informes.mx@hsmglobal.com) - [www.expomanagement.com.mx](http://www.expomanagement.com.mx)

HSM  
Inspiring ideas

# EXPOMANAGEMENT 2008

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

Promoción especial válida hasta el 29 de Febrero de 2008

Complete y envíe este cupón por fax al 5002 32 04

**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	<b>USD 1,490 + IVA</b>
<input type="checkbox"/> Team Work Pass (5 pases dorados)	USD 8,950 + IVA	<b>USD 5,960 + IVA ( USD 1,192 + IVA C/U)</b>
<input type="checkbox"/> Inscripción del interior*		<b>USD 1,990 + IVA</b>
<input type="checkbox"/> Platinum Pass		<b>USD 2,700 + IVA</b>

\* 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 32 17 o al 01800 083 00 25

Av. Paseo de las Palmas, No. 830, Oficina 402, C.P. 11000, Delegación Miguel Hidalgo, México, D.F., México Fax: 5002 32 04

Patrocinadores:

SOLUCIONES REALES PARA SU EMPRESA



PRICEWATERHOUSECOOPERS 



 TELMEX®

Colaboradores:



EXPANSIÓN

**HSM**  
*Inspiring ideas*

[www.hsmglobal.com](http://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 3213  
Fax (5255) 5002 3204  
Tel. 01800 083 00 25  
[www.hsmglobal.com/mx](http://www.hsmglobal.com/mx)

**PRÓXIMOS EVENTOS MÉXICO 2008**

**ExpoManagement**

11 y 12 de Junio de 2008, México D.F.

**SMP Ventas con Neil Rackham**

25 y 26 de Junio, 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.

**SMP Negociación con William Ury**

30 de Octubre, México D.F.

**Foro Mundial de Marketing & Innovación**

5 y 6 de Noviembre, México D.F.