

Valencia International Business Forum 2008

ESTRATEGIAS PARA SU CRECIMIENTO

Pankaj Ghemawat
GLOBALIZACIÓN Y CRECIMIENTO



Juan José Peso
UN NUEVO MARKETING
PARA NUEVOS MERCADOS



Ahmad Rahnema
LA FINANCIACIÓN
DEL CRECIMIENTO



Isabel Aguilera
LAS PERSONAS
COMO ELEMENTO CLAVE



Una oportunidad única
para compartir las ideas
y experiencias de
los protagonistas
del pensamiento
y la gestión empresarial.

Organizado por



PALACIO DE CONGRESOS DE VALENCIA
JUEVES 28 DE FEBRERO DE 2008

PRICEWATERHOUSECOOPERS

UNA CITA INELUDIBLE PARA TODOS LOS EMPRESARIOS Y



DEUSTO y Alta Gerencia presentan por primera vez juntos en España a los grandes pensadores y ejecutores del mundo del management. Hemos escogido como primera sede a la Comunitat Valenciana y Valencia en particular, debido a su pujanza empresarial y carácter emprendedor de sus ejecutivos y empresarios. Por ello este Forum se convertirá en referencia para todas las empresas que quieren marcar la diferencia e ir por delante.

Nuestra experiencia editorial y contacto permanente con la realidad empresarial española nos permite reunir en una única jornada los ponentes y temáticas fundamentales para ayudar a su empresa a mantener y acrecentar su ritmo de crecimiento dentro del mundo globalizado de hoy en día.

De la visión de los pensadores de las más prestigiosas Escuelas de Negocio del mundo se han aprovechado ya grandes corporaciones mundiales así como pequeñas y medianas empresas que han decidido romper con lo establecido y alcanzar el liderazgo en nuevos segmentos y mercados.

Grandes ideas, experiencias, ejemplos y casos prácticos que le ayudarán a identificar el camino a seguir.

Un Forum con beneficios garantizados para su empresa gracias al innovador servicio de apoyo y seguimiento personalizado durante 1 año a los asistentes.

1 EVENTO ÚNICO y 3 MOTIVOS PARA ASISTIR

1 día de INSPIRACIÓN y REFLEXIÓN

- 4 Conferencias de los protagonistas del pensamiento empresarial.
- Un tema único "El Crecimiento de su empresa".
- 4 perspectivas: estrategia, marketing, finanzas y RRHH.
- Nivel internacional con el prestigio de Harvard, IESE e IE.

ADAPTADO A SU REALIDAD

- Teoría complementada con casos prácticos
- Ejemplos de grandes, medianas y pequeñas empresas.
- Experiencias en mercados emergentes (China, Asia,..)
- Aportaciones empresariales de personalidades locales.

Con 1 AÑO de APOYO PARA GARANTIZAR SU IMPLANTACIÓN

- Newsletter mensual personalizado para cada asistente.
- Acceso al mejor fondo documental
- Facilidades de Networking.
- Formación gratuita para el resto de su empresa.





Pankaj Ghemawat

GLOBALIZACIÓN Y CRECIMIENTO



Graduado en Harvard, Pankaj Ghemawat trabajó como consultor de McKinsey & Co antes de ingresar al plantel docente de HARVARD BUSINESS SCHOOL (se convirtió en el profesor titular más joven de esa casa de altos estudios en 1991) y, más tarde, al IESE en el departamento de Dirección General.

Su especialidad es globalización y estrategia, tema sobre el cual escribió más de 50 casos de estudio. Uno de sus artículos publicado en Harvard Business Review (“Regional Strategies for Global Leadership”) ganó el premio al mejor del año otorgado por McKinsey en 2005.

Entre sus libros publicados, son célebres Commitment, Games Businesses Play, Strategy and Business Landscape y Redefining Global Strategy.

Ha sido elegido miembro de la Academy of International Business por sus contribuciones al campo de los negocios internacionales.

Ha publicado numerosos y aclamados artículos en prestigiosas revistas como Harvard Business Review, International Journal of International Organizations, Strategic Management Journal, Foreign Policy y Journal of International Business Studies.

El equilibrio entre la globalización y la atención a las diferencias locales cómo clave del éxito de las estrategias de expansión internacional

- Determinar qué factores diferenciales locales (culturales, administrativos, económicos) son los que poseen más influencia en cada sector.
- Analizar los motivos que impulsan el afán de internacionalización.
- Conocer los riesgos y oportunidades asociados a procesos de internacionalización.
- Interpretar las diferencias locales de forma creativa para obtener ventaja competitiva.





Juan José Peso



UN NUEVO MARKETING PARA NUEVOS MERCADOS

El Profesor Peso-Viñals es reconocido a nivel internacional como uno de los mayores expertos de Marketing en la actualidad y precursor en el campo de Estrategia de Clientes. Se caracteriza por conseguir una integración operativa de su pensamiento académico con su experiencia como consultor de las más prestigiosas compañías.

Es Profesor del Área de Estrategia de Marketing y Comercial del INSTITUTO DE EMPRESA Business School así como es profesor invitado en varias escuelas de negocios de todo el mundo.

Editor del Marketing Intelligence Review (publicación líder en Estrategia de Marketing con más de 100.000 suscriptores) ha publicado más de 150 artículos de divulgación y white papers sobre estrategias de marketing y ventas en medios tanto nacionales como internacionales.

Es co-fundador y Socio Español de DAEMON QUEST, firma líder internacional en consultoría de Estrategia de Marketing y Ventas que trabaja con más de 100 empresas del ranking Fortune 500. Cuenta con una experiencia de 15 años como Director de Marketing y Consultoría, entre otras en la Corporación Dun & Bradstreet (compañía matriz mundial de las consultoras de Información, NIELSEN e IMS)

El impacto en el marketing de la tecnología y el conocimiento del cliente

- Los avances tecnológicos e internet como pilares del marketing actual.
- Claves en la comunicación con el cliente.
- Posicionamiento y gestión de marca en un entorno global.
- La orientación al cliente como clave de crecimiento.
- La fidelización y el crecimiento sostenido.



Ahmad Rahnema

LA FINANCIACIÓN DEL CRECIMIENTO



Profesor Ordinario de Finanzas en el IESE, donde imparte, entre otros, el curso "Finanzas Internacionales".

Doctor en Finanzas por el IESE y Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Navarra. Es también MBA por la Western Michigan University. Miembro de "Advisory Board" del "European Capital Markets Institute" y del comité editorial de la revista "Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad". Es Co-Editor de "International Journal of Financial Education" publicado por Senate Hall Academic Publishing. Ha sido profesor visitante de las siguientes Universidades e escuelas de negocios: Tulane University (EE.UU.), USW (Alemania), CEDEP (Francia), STOA (Italia), University of Reykjavik (Islandia), IPADE (México), IEEM (Uruguay), Adolfo Ibáñez (Chile), IAE (Argentina), INALDE (Colombia), San Telmo (España).

Es autor de libro Finanzas Internacionales y coautor de los libros Basilea II, Una nueva forma de relación Banca-Empresa, Cómo interpretar la prensa económica y financiera, Crecimiento e Inversión y Mercados Financieros Internacionales.

Su actividad de consultoría ha estado ligada a los temas relacionados con Gestión de riesgos financieros, valoración de empresas, financiación, y medios de pagos; y se ha realizado tanto en empresas españolas como extranjeras. Participa en el consejo de varias empresas.

Financiación y ciclo de vida de la empresa

- Financiación para cada etapa de la vida de la empresa.
- Financiación en fases de crecimiento nacional e internacional.
- ¿Cuándo incorporar socios financieros o industriales?
- Nuevos modelos de financiación de las Pymes Europeas: oportunidades y riesgos.



Isabel Aguilera

LAS PERSONAS COMO ELEMENTO CLAVE DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Sólo dos mujeres españolas tienen el privilegio de figurar entre las 50 ejecutivas más influyentes del planeta según la revista Fortune, una de ellas es Isabel Aguilera, actual Directora General de Google España. Además según la revista Financial Times, es una de las 25 mejores ejecutivas de Europa, y para El Mundo, una las 100 personas más influyentes de España en el año 2006.

Licenciada en Arquitectura, MBA por el Instituto de Empresa y PDG por el IESE, The Wall Street Journal la incluyó entre las 30 empresarias más poderosas de Europa en 2001, cuando logró que Dell Computer, se convirtiera en la segunda empresa del sector con mayor volumen de negocios por los increíbles resultados que logró para España. Fortune la consideró como una de las 50 directivas más influyentes de todo el mundo.

Ha sido Directora General de Operaciones de NH Hoteles, implantando un Modelo de Negocio Internacional y completando en un tiempo record la integración de todos los modelos operacionales tras las adquisiciones de las compañías hoteleras mejicana, holandesa y alemana en un único modelo de operación NH. Diseñó y ejecutó un plan de ahorros de 38 millones de Euros superando el objetivo establecido ampliamente.

En la actualidad compagina su labor al frente de Google España con su labor como consejera independiente, aportando sus más de 20 años de experiencia en marketing y operaciones al consejo de administración de Indra, así como al comité directivo de compensación de la corporación Laureate Education Inc (NASDAQ).

Es ponente habitual en numerosos foros mostrando a las empresas las estrategias ganadoras para internacionalizar empresas y desarrollar un liderazgo competitivo sostenible, apoyada en su valiosa experiencia en empresas como Soft, Compaq, Olivetti, Hewlett-Packard, Airtel, NH Hoteles, DELL Computer y ahora Google

Liderar, motivar y retener el talento para asegurar el futuro

- La colaboración activa de las personas como clave en el crecimiento empresarial.
- Su empresa es lo que transmiten las personas que la integran.
- Claves para retener el talento en un entorno competitivo.
- La importancia del trabajo en equipo.
- Liderazgo y motivación como factor dinamizador del crecimiento.

Adaptado a su realidad empresarial

• ORIENTADO A SUS NECESIDADES.

El crecimiento, temática siempre fundamental y hoy más que nunca, será analizado desde 4 aspectos básicos como son la Estrategia, Marketing, Finanzas y Recursos Humanos, por los más reconocidos académicos y profesionales en cada uno de ellos. Este enfoque unitario del Forum añade a la inspiración recibida por cada asistente el valor añadido de un conocimiento global que facilita su puesta en práctica.

• UNA COMUNIDAD PARA POTENCIAR SUS CONTACTOS PROFESIONALES Y EMPRESARIALES.

Las grandes ideas precisan no sólo de una buena ejecución sino en un mundo globalizado como el actual, socios, partners y relaciones profesionales que de forma sinérgica abran nuevas oportunidades y posibilidades de negocio

Enfoque global con apuntes locales.

Miembros destacados de la sociedad empresarial local departirán en el escenario con cada ponente tras su conferencia aquellos puntos de mayor relevancia y actualidad para los asistentes.

Village Relacional.

El Forum contará con este espacio singular, donde conocerá las empresas asistentes y dispondrá de un servicio para solicitar contactos a aquellas que identifique como más importantes para establecer acuerdos y colaboraciones.



Comunidad digital Valencia Business Forum.

Finalizada la Jornada formará parte durante un año de la comunidad online de asistentes donde dispondrá de contenidos y herramientas relacionales que le permitan compartir experiencias y explorar los contactos más interesantes para su empresa.



+ Un año de seguimiento

• PROGRAMA DE SEGUIMIENTO Y APOYO PERSONALIZADO.

La inspiración que compartirá durante la jornada es de un gran valor pero su correcta ejecución y seguimiento es también fundamental para alcanzar el éxito.

Por ello, una vez finalizado el Forum y durante todo un año, Ud. y su empresa se beneficiarán de nuestro exclusivo plan de seguimiento y apoyo personalizado.

Nuestro compromiso es que la inspiración y valiosas ideas generadas durante el evento tengan un impacto real en su empresa y en su cuenta de resultados a corto, medio y largo plazo.



Follow-up Newsletter.

Cada mes y durante un año elaboraremos un dossier exclusivo y personalizado según las necesidades que nos indique cada uno de los asistentes al Forum que dará continuidad a la jornada e incidirá en aquellos puntos fundamentales que le permitan alcanzar sus objetivos.

Fondo documental sobre crecimiento.

Durante un año los asistentes al Forum tendrán acceso a una selección digital de este prestigioso fondo documental DEUSTO. Una cuidada selección que le ofrecerá enfoques complementarios y nuevas experiencias que le ayudarán a poner en práctica las ideas generadas.

Consultoría y Formación gratuita para el resto de su Organización.

Finalizada la jornada, nuestro partner SANROMAN- consultora especializada en formación- ofrecerá a las empresas asistentes un servicio de análisis e identificación de sus necesidades formativas que permitirá elaborar una propuesta personalizada para toda su organización.

Los cursos a los que tendrá acceso así como el nivel de los docentes y materiales será excelente gracias a la experiencia y prestigio en formación de SANROMAN y a la utilización de materiales didácticos editados por Harvard y DEUSTO.

La formación propuesta será gratuita al articularse a través de subvenciones directas o fondos gestionados por la Fundación Tripartita.

**El talento y la inspiración
de los más grandes pensadores
del Management alumbró
las mejores y más innovadoras
estrategias y oportunidades
de negocio.**



Agenda

PALACIO DE CONGRESOS DE VALENCIA
JUEVES 28 DE FEBRERO DE 2008

Acreditaciones:

• 9:00 a 9:50h

Inicio Forum:

• 10:00h

Clausura Forum:

• 19:30h

Pankaj Ghemawat

GLOBALIZACIÓN Y CRECIMIENTO

Café

Juan José Peso

UN NUEVO MARKETING PARA NUEVOS MERCADOS

Almuerzo

Ahmad Rahnema

LA FINANCIACIÓN DEL CRECIMIENTO

Café

Isabel Aguilera

LAS PERSONAS COMO ELEMENTO CLAVE DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Precios (IVA no incluido 16%)

PASE

PRECIO TARIFA

RESERVA ANTICIPADA (*)

Pase Individual

690 €

490 €



Compartir la asistencia a este Forum único con directivos de su empresa supone una oportunidad irreplicable para la reflexión y la motivación. Para ello ponemos a su disposición pases adicionales en condiciones preferentes para el resto de personas de su empresa que asistan al Forum.

Pase adicional

450 €

320 €

(*) Válido para reservas recibidas antes del 8 de febrero de 2008

EL PASE INCLUYE:

- Acceso a todas las conferencias del Forum
- Traducción simultánea inglés/español
- Material de apoyo
- Certificado de asistencia
- Coffe breaks y Almuerzo
- Programa anual de seguimiento y apoyo personalizado incluyendo:
 - Follow-up newsletter mensual
 - Fondo digital especializado
 - Consultoría y formación gratuita para su organización
 - Comunidad virtual asistentes

Condiciones especiales en HOSPES Hotels & Moments, información y reservas 96 316 28 84.

Más información e inscripciones 902 99 62 65 • www.valenciaibf2008.com



CONDICIONES ESPECIALES
PARA COLEGIADOS DE:



FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN. Envíelo por fax al 93 731 26 73

- Sede y Fecha: Palacio de Congresos de Valencia, jueves 28 de Febrero de 2008.
- Acreditación: 9:00 a 9:50 hrs. - Horario: 10:00 a 19:30 hrs.
- Matrícula: Plazas limitadas, se respetará el orden de las inscripciones y pago de las mismas.
- Precio: Incluye la asistencia al Forum, traducción simultánea, material de apoyo, certificado de asistencia, coffe breaks, almuerzo y programa anual de seguimiento y apoyo personalizado.

DATOS DEL PRIMER ASISTENTE

● Nombre y apellidos: _____

Empresa: _____ CIF: _____

Sector: _____ Cargo: _____

Teléfono: _____ Fax: _____ e-mail: _____

Dirección: _____ CP: _____

Población: _____ Provincia: _____

En el Village Relacional y la Comunidad Virtual de asistentes podrá conocer al resto de participantes. Si no desea que se visualicen los siguientes datos que nos ha facilitado márkelos con una cruz: Empresa Sector Nombre y Apellidos

DATOS ASISTENTES ADICIONALES DE SU EMPRESA (Si desea inscribir a más de 3 asistentes adicionales adjunte otro cupón sólo con sus datos)

● Nombre y apellidos: _____ Teléfono: _____

Cargo: _____ e-mail: _____

● Nombre y apellidos: _____ Teléfono: _____

Cargo: _____ e-mail: _____

● Nombre y apellidos: _____ Teléfono: _____

Cargo: _____ e-mail: _____

DATOS DE FACTURACIÓN (si son diferentes del primer asistente)

Razón social empresa: _____ CIF: _____

Teléfono: _____ Fax: _____ e-mail: _____

Dirección: _____ CP: _____

Población: _____ Provincia: _____

RESERVA ANTICIPADA = Inscripciones recibidas hasta el 15/2/2008

PRECIOS ESPECIALES PARA COLEGIADOS DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS PROVINCIA DE VALENCIA

	PRECIO TARIFA	PRECIO RESERVA ANTICIPADA	PRECIO TARIFA	PRECIO RESERVA ANTICIPADA
PASE INDIVIDUAL (primer asistente)	690€	490€	550€	390€
PASE ADICIONAL	450€	320€	360€	260€

Estos precios no incluyen el 16% de IVA

FORMA DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO

Titular: _____ Número: _____

Visa Mastercard American Express Fecha de caducidad: _____

TRANSFERENCIA BANCARIA

Transferencia bancaria a DEUSTO - Planeta deAgostini Profesional y Formación S.L. dirigida a La Caixa, nº de cuenta: 2100-0479-27-0200310096

DOMICILIACIÓN BANCARIA

Titular: _____

Datos bancarios:

Clave entidad Oficina D.C. Nº de Cuenta

Firma y sello de la empresa: _____

Para asistir al Forum es preciso que haya sido pagada la totalidad del importe de las inscripciones. Anulación de inscripciones: deberá enviar la solicitud por escrito al fax de inscripciones. El reembolso será del 100% en las efectuadas hasta el 1/1/2008 y el 50% en las posteriores hasta el 20/1/2008. A partir de esta fecha sólo se aceptará la sustitución de un asistente por otro.

Los datos personales que usted nos facilita serán incluidos en el fichero automatizado de Planeta DeAgostini Profesional y Formación S.L. (DEUSTO) para gestionar la relación comercial con usted. Usted podrá ejercer los derechos de acceso, cancelación, rectificación y oposición, que podrá ejercer mediante carta dirigida a esta compañía al Apartado 2958, 08080 Barcelona. Del mismo modo, Ud. consiente a que en un futuro -incluso finalizada nuestra relación comercial - Planeta DeAgostini Profesional y Formación S.L. utilice sus datos personales para informarle sobre sus productos y/o servicios y a que comunice tales datos a otras empresas del Grupo Planeta cuyas actividades se relacionen con los sectores editorial, de formación, de cultura y ocio, con el fin de que le informen sobre los productos o servicios que comercialicen. Si no desea ser informado de nuestros productos o servicios o de los de otras empresas del Grupo Planeta, indíquenoslo por escrito en la dirección arriba citada, señalando claramente su nombre, apellidos y dirección o hágalo constar en este cupón, marcando la siguiente casilla (Ley Orgánica 15/1999 de 13 de Diciembre) . Asimismo, Ud. consiente a que en un futuro -incluso finalizada nuestra relación comercial - Planeta DeAgostini Profesional y Formación S.L. comunice sus datos personales a otras empresas del sector editorial, formación, financiero, automóvil, consumo, servicios y ocio, con el fin de que le informen sobre los productos o servicios que comercialicen. Si no desea ser informado de los productos o servicios de dichas empresas, indíquenoslo por escrito en la dirección arriba citada, señalando claramente su nombre, apellidos y dirección o hágalo constar en este cupón, marcando la siguiente casilla (Ley Orgánica 15/1999 de 13 de Diciembre) . Asimismo, queremos que nos autorice a enviarle información comercial a través de su cuenta de correo electrónico así como otros medios electrónicos equivalentes, con el fin de evitar la recepción de correspondencia no deseada tal y como establece la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Correo Electrónico (LSSI). Si no nos autoriza indíquelo marcando la siguiente casilla.

PATROCINADOR PRINCIPAL

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

COPATROCINADORES

MONTBLANC 

 CORREOS

 GENERALITAT VALENCIANA

Sabadell Atlántico 

RICOH

PARTNER EN FORMACIÓN

 SANROMAN
Consultoría y Formación

EMPRESAS COLABORADORAS

 HOSPES
HOTELS & MOMENTS

 Schober
INFORMATION GROUP

INSTITUCIONES COLABORADORAS

 AED
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE DIRECTIVOS

 Aedipe
COMUNITAT VALENCIANA

 CLUB MARKETING VALENCIA

 CIE
CÍRCULO DE ECONOMÍA
Región de Murcia

 AJE
Asociación de Jóvenes Emprendedores
Comunidad Valenciana

 AJEV
Emprendedores Jóvenes de Valencia

 APD
Asociación para el PROGRESO de la DIRECCIÓN

 Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros
www.febf.org

MEDIOS OFICIALES

Harvard Deusto
Business Review

LAS PROVINCIAS

NEGOCIO

 ONDA CERO
VALENCIA 101.2 FM

Organizado por DEUSTO y ALTA GERENCIA

Planeta De Agostini Profesional y Formación

Avenida Diagonal 662-664 2º B 08034 Barcelona (España) Tel. 902 99 62 65

www.valenciaibf2008.com • info@valenciaibf2008.com