

Programa Ejecutivo para Consejeros de Administración

El programa profundiza en las competencias y conocimientos requeridos para la profesionalización de los consejos y la implantación de mejores prácticas corporativas.

SEDE
Monterrey



12 módulos para la creación de valor y la transformación corporativa

Módulo 1

Funcionamiento del Consejo de Administración

En este seminario se plantean y revisan las funciones típicas desempeñadas por un consejo de administración de alto desempeño, en concordancia con las mejores prácticas de gobierno corporativo recomendadas por organismos empresariales e institucionales, tanto nacionales como internacionales. Se revisa la estructura típica de los consejos de administración incluyendo los mecanismos intermedios, tales como los comités de prácticas societarias, planeación y finanzas, auditoría, entre otros. También se hace uso de las prácticas reveladas por los consejos de administración de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.

Módulo 2

Establecimiento del Rumbo Estratégico

El enfoque tradicional de planeación estratégica busca identificar las ventajas competitivas diferenciales que le permitan a la empresa sobresalir por encima de sus competidores directos. En la actualidad, sin embargo, las empresas tratan de ir más allá de la estrategia de negocios basada en las competencias, mediante la formulación de estrategias que hagan irrelevante a la competencia, vía la identificación de nuevos espacios de mercado. En este seminario-taller se involucra al participante en el establecimiento de rumbos estratégicos como función fundamental del consejo de administración.

Módulo 3

Sistema de Presupuesto de Capital

Las inversiones dictadas por la estrategia de negocios de la empresa requieren de un esquema que permita no solamente seleccionar los proyectos de inversión con valor presente neto positivo, sino también la mejor combinación de proyectos que maximice la creación de valor. ¿Cuál es el mejor sistema de presupuesto de capital que permita seleccionar los proyectos de inversión de mayor impacto estratégico? En este seminario se revisan las características que debe poseer un sistema de presupuesto de capital efectivo y sus repercusiones en la implementación de las inversiones que emanan de la estrategia de negocios de la empresa. Parte importante es involucrar a los participantes en el diseño de un sistema de presupuesto de capital.

Módulo 4

Medición y Evaluación del Desempeño Corporativo

Una de las principales funciones del consejo de administración es monitorear el desempeño tanto de la empresa como de su alta dirección. El principal objetivo de un sistema de medición y evaluación del desempeño es apoyar al consejo en su rol de monitor para verificar progreso contra las metas establecidas y corregir el rumbo según se requiera.

Adicionalmente, el sistema de medición del desempeño está íntimamente ligado al sistema de compensación ejecutiva, y cuando están en sincronía, sirven como un motivador robusto del comportamiento y cultura organizacional. En este seminario, se revisan diferentes metodologías de medición del desempeño de la empresa, desde indicadores de desempeño clave hasta los resultados financieros.

CONTACTO

Consejeros Campus MTY • consejeros.mty@servicios.itesm.mx • 8625 6000 ext. 6391

egade.tec.mx

SEDE
Monterrey



12 módulos para la creación de valor y la transformación corporativa

Módulo 5

Sistemas de Compensación Ejecutiva

Un tema directamente vinculado con la sucesión directiva es el de los sistemas de compensación ejecutiva cuyo diseño debiera respaldar los objetivos y metas de la organización. Uno de los grandes retos de la empresa en la actualidad es atraer, desarrollar y retener el talento humano. En este seminario, se revisan los principales esquemas e instrumentos de compensación utilizados tanto en México como en otros países, para alinear los intereses de la alta dirección con los de los accionistas así como el logro de la retención de los ejecutivos clave.

Módulo 6

Marco Legal para el Consejo

Los mecanismos externos de gobierno corporativo están constituidos por el marco legal, los mercados de productos y servicios, los mercados de insumos y el mercado por el control corporativo (takeovers de empresas existentes). En este seminario se revisa el marco legal que regula a los consejos de administración y a los consejeros en México.

Módulo 7

Administración Integral del Riesgo

Este módulo presenta los principios básicos de gestión moderna de riesgos para ilustrar la responsabilidad de implementar en los consejos las capacidades de diagnosticar las amenazas que vive la corporación mexicana en el mercado global de la actualidad. Para un marco de gobierno corporativo sólido, el consejo debe sancionar las funciones de identificación, medición y gestión del riesgo en los negocios de la empresa. Una debida administración del riesgo debe complementarse con la función de control interno para una toma de decisiones ordenada y la documentación del crecimiento sostenible, la planeación estratégica, la contratación de deuda y capital, y las alianzas estratégicas externas.

Módulo 8

El Gobierno en la Familia Empresaria

En la empresa familiar, la efectividad del consejo de administración se compromete sin un adecuado gobierno para la familia empresaria. Aunque con identidades y fines diferentes, la familia y la empresa mantienen relaciones clave las cuales deben ser gestionadas y debidamente gobernadas por el consejo de familia, teniendo al protocolo familiar como herramienta fundamental en esta tarea. Este módulo le ayuda a la familia empresaria, y a la alta dirección, a entender las relaciones entre accionistas, familiares y empresa y mantener una sana y elevada dirección de cada uno de estos tres grupos de interés.

SEDE
Monterrey



12 módulos para la creación de valor y la transformación corporativa

Módulo 9

Proceso de Sucesión Ejecutiva

En un ambiente empresarial caracterizado por empresas familiares, como es el caso de México y de la mayoría de los países de América Latina, una de las principales funciones de los miembros de un consejo de administración es garantizar la sucesión del director general, presidente del consejo o líder de la organización. En este seminario, se introducen procesos de una sucesión exitosa realizados en empresas familiares en México y otras partes del mundo. Es fundamental preparar al sucesor, al predecesor y a la familia para este cambio en la dirección general tan crucial en la sobrevivencia y éxito multigeneracional de la empresa.

Módulo 10

Sistema de Control Interno

El diseño de este seminario busca ilustrar el rol del consejo y su relación con los sistemas de control interno. La salvaguarda de los activos de la empresa viene a ser una responsabilidad última del consejo para tener debidamente delineados los métodos y procedimientos para la protección del patrimonio de los accionistas así como el aseguramiento en la eficiencia de las operaciones clave de la organización.

Módulo 11

Un Nuevo Paradigma de Dirección

Este módulo reta el paradigma actual de la dirección y presenta la necesidad de formular una visión estratégica a través del servicio, poniéndola en práctica mediante la cadena de utilidad del negocio para la creación de valor, rompiendo con mitos y creencias de calidad del servicio y atención al cliente. El consejo de administración debe estar a la vanguardia en los esquemas y enfoques de la alta dirección para poder ser un recurso útil para la dirección general.

Módulo 12

Habilidades de Negociación

La dinámica social del consejo es crítica para la consecución de los buenos resultados de este órgano de gobierno y un consejero dominante en sus opiniones y una actitud de conformidad de grupo son perjudiciales para la eficiencia y efectividad en las tareas del consejo. Se debe buscar una combinación óptima de tolerancia, agudeza y respeto en el marco de las deliberaciones y discusiones en el consejo. Este seminario involucra al participante en ejercicios de negociaciones de casos reales y proporciona el marco de trabajo para negociar utilizando técnicas prácticas, poderosas y transformacionales. Se pretende identificar las habilidades de negociación de los participantes e ilustrar cómo realizar una estrategia de negociación.