

GOBERNANZA CORPORATIVA PARA LATINOAMÉRICA EN LA ERA DE LA IA

Un board no se mide por cuánto sabe, sino por cómo decide cuando nadie tiene la respuesta correcta. Ayudamos a que tu board tome mejores decisiones — y a que tú llegues preparado a esa mesa.

ÍNDICE

1. BOARD MEMBER PROGRAM (BMP®)
2. FORMACIÓN A LA MEDIDA PARA BOARDS
3. MENTORÍAS
04. NEGOCIACIONES COMPLEJAS
05. SOCIOS



01

1. BOARD MEMBER PROGRAM (BMP®)



¿QUIERES SER DIRECTOR DE EMPRESAS O YA LO ERES, PERO ESTÁS RECIÉN EMPEZANDO ESA CARRERA Y BUSCAS DAR EL SALTO SIGUIENTE? EL BMP® TE DA LAS DISTINCIONES Y LAS PRÁCTICAS RELACIONALES QUE UN DIRECTOR PROFESIONAL NECESITA DOMINAR —

NO TEORÍA GENERAL, SINO LO QUE SE JUEGA DE VERDAD EN LA MESA DE UN BOARD, DONDE CADA ACUERDO ES, EN REALIDAD, UNA DECISIÓN BAJO INCERTIDUMBRE Y CADA DESACUERDO ESCONDE UNA DECISIÓN QUE NADIE QUIERE TOMAR TODAVÍA. 17 AÑOS FORMANDO DIRECTORES EN LATINOAMÉRICA. CERCA DE 500 ALUMNI EN 31 EDICIONES.

SI TU BOARD SIGUE APROBANDO TODO POR UNANIMIDAD, SI HAY UNA CONVERSACIÓN QUE LLEVAN MÁS DE UN AÑO POSTERGANDO, O SI SIENTES QUE EL EQUIPO REACCIONA EN VEZ DE ANTICIPAR — EL PROBLEMA NO ES DE CONOCIMIENTO, ES DE CÓMO DECIDEN ENTRE PARES.

LA UNANIMIDAD CRÓNICA Y LA CONVERSACIÓN POSTERGADA SON SÍNTOMAS DEL MISMO DÉFICIT: NADIE HA ESTABLECIDO UN PROTOCOLO PARA DECIDIR CUÁNDO LA INFORMACIÓN ES INCOMPLETA Y LAS EMOCIONES ESTÁN EN JUEGO. DISEÑAMOS UN PROGRAMA A LA MEDIDA DE TU BOARD, A PARTIR DE UN DIAGNÓSTICO DE SU MADUREZ ACTUAL, PARA DESARROLLAR LA CAPACIDAD DE ANTICIPAR — Y DECIDIR A TIEMPO — LO QUE HOY LE FALTA.



SER CEO O DIRECTOR ES, MUCHAS VECES, UN TRABAJO SOLITARIO: HAY DECISIONES QUE NO COMPARTES CON EL EQUIPO NI CON EL BOARD, PRECISAMENTE PORQUE SON DECISIONES Y NO PROBLEMAS TÉCNICOS — NO TIENEN UNA RESPUESTA CORRECTA ESPERANDO A SER ENCONTRADA, SINO UNA ELECCIÓN QUE ALGUIEN DEBE TOMAR Y SOSTENER.

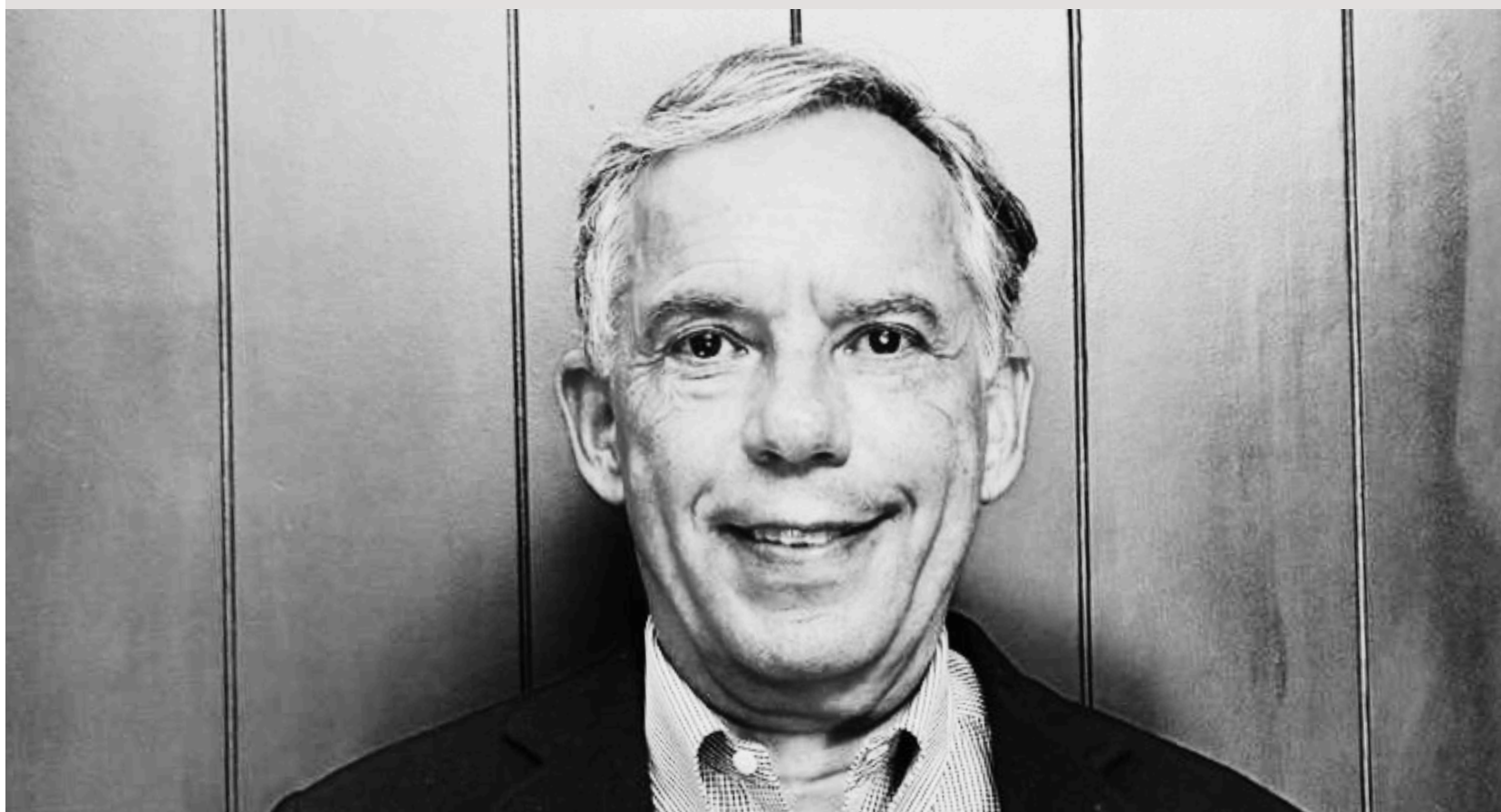
LA MENTORÍA TE DA UN INTERLOCUTOR CON EXPERIENCIA REAL EN ESA SILLA, QUE APORTA MIRADAS DISTINTAS A LAS TUYAS PARA QUE ESAS DECISIONES —LAS QUE DE VERDAD PESAN— SEAN MENOS SOLITARIAS Y MÁS FECUNDAS.



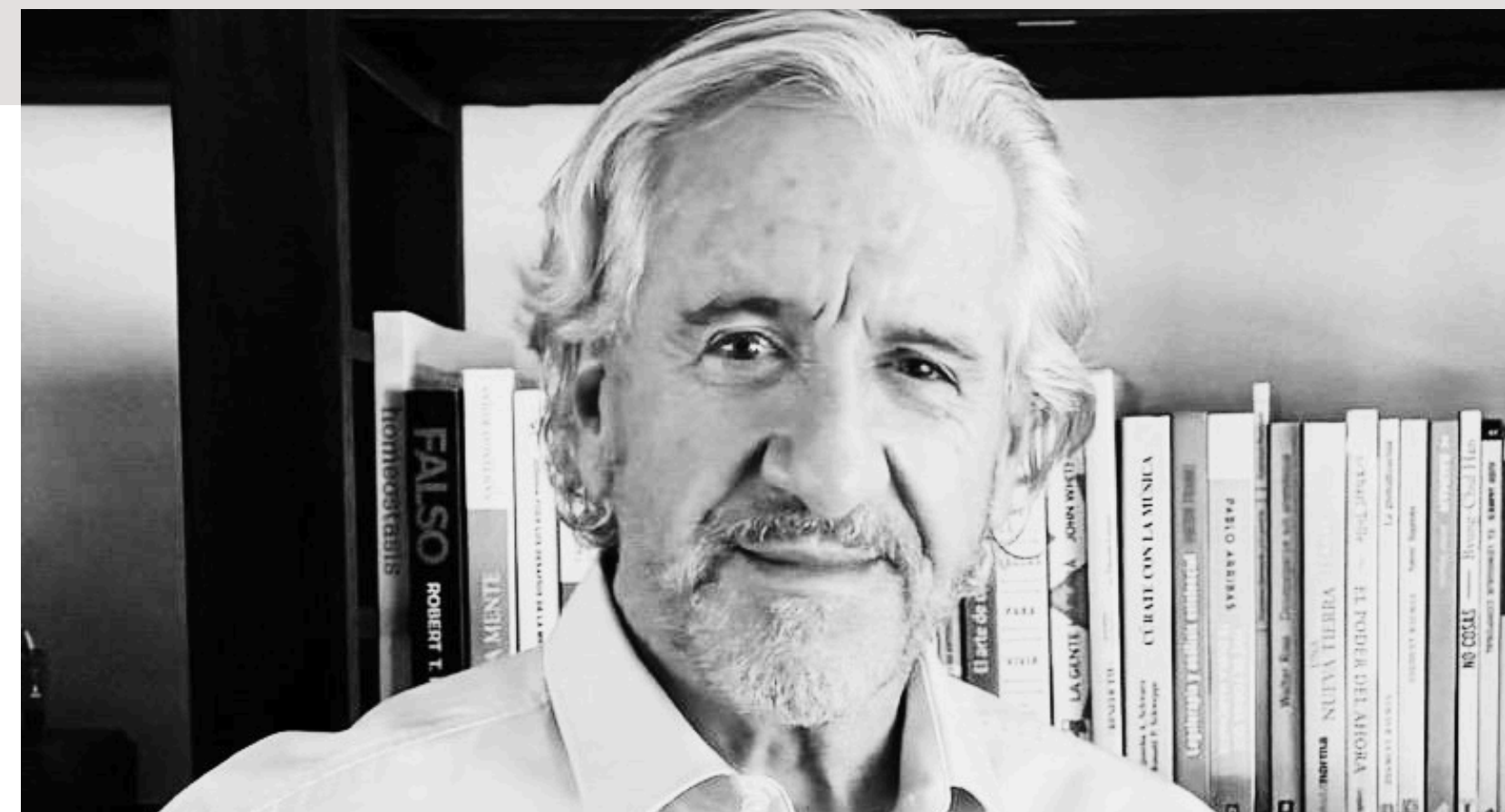
**HEMOS LLEVADO A CABO
NEGOCIACIONES CON
GRUPOS DE ACCIONISTAS,
FAMILIAS EMPRESARIAS Y
SINDICATOS EN
PROCESOS DE ALTA
COMPLEJIDAD.**

**AHÍ, NEGOCIAR Y DECIDIR
SON LA MISMA ACCIÓN
VISTA DESDE DOS
ÁNGULOS: CADA
CONCESIÓN ES UNA
DECISIÓN, Y CADA
DECISIÓN QUE SE EVITA
TAMBIÉN IMPLICA
NEGOCIACIÓN.**

**NO TE ENSEÑAMOS
NEGOCIACIÓN DESDE LA
TEORÍA: LA HEMOS
EJERCIDO DONDE EL
DESACUERDO TIENE
CONSECUENCIAS REALES
PARA LA EMPRESA Y
PARA LAS PERSONAS.**

**SERGIO GUZMÁN**

POCAS PERSONAS EN LATINOAMÉRICA HAN ESTADO EN AMBOS LADOS DE LA MESA DEL BOARD CON ESTA PROFUNDIDAD. TRES VECES CEO DE EMPRESAS ABIERTAS EN BOLSA Y, DESDE 2003, MIEMBRO DE BOARDS DE SOCIEDADES ANÓNIMAS ABIERTAS, CERRADAS, DEL ESTADO Y SIN FINES DE LUCRO. PRESIDÓ EL CONSEJO DEL SISTEMA DE EMPRESAS PÚBLICAS DE CHILE (SEP) Y LIDERÓ 25 DIRECTORIOS ESTATALES. NO ENSEÑA GOBERNANZA DESDE LA TEORÍA: LA HA EJERCIDO TANTO EJECUTANDO LA ESTRATEGIA COMO SUPERVISÁNDOLA DESDE EL BOARD — SABE LO QUE CUESTA DECIDIR DESDE AMBOS LADOS DE LA MESA.

**CARLOS SANHUEZA**

EMPRESARIO QUE COMBINA LA EXPERIENCIA DE FORMADOR CON LA PRÁCTICA DE CREAR EMPRESAS: ES FUNDADOR DE CONOSUR, LA CORREDORA DE SEGUROS DE CAPITALES LOCALES MÁS IMPORTANTE DE CHILE. FORMÓ NEGOCIADORES A NIVEL DE POSGRADO DURANTE MÁS DE DIEZ AÑOS EN LA UNIVERSIDAD ADOLFO IBÁÑEZ Y HA LLEVADO ESA MISMA DISCIPLINA A LA MESA DONDE SE JUEGAN LOS CONFLICTOS MÁS COMPLEJOS ENTRE ACCIONISTAS, FAMILIAS EMPRESARIAS Y SINDICATOS. SU TRABAJO MÁS RECIENTE PROFUNDIZA EN CÓMO SE DECIDE DE VERDAD CUANDO LA EMOCIÓN, EL LENGUAJE Y LA INCERTIDUMBRE —NO SOLO LOS DATOS— ESTÁN SOBRE LA MESA.



Si te interesa alguno de estos servicios, inscríbete y completa el formulario de inscripción, que nos permitirá identificar cuál de los cuatro ámbitos que ofrecemos se ajusta mejor a tus necesidades — y qué tipo de decisiones necesitas empezar a tomar mejor.

