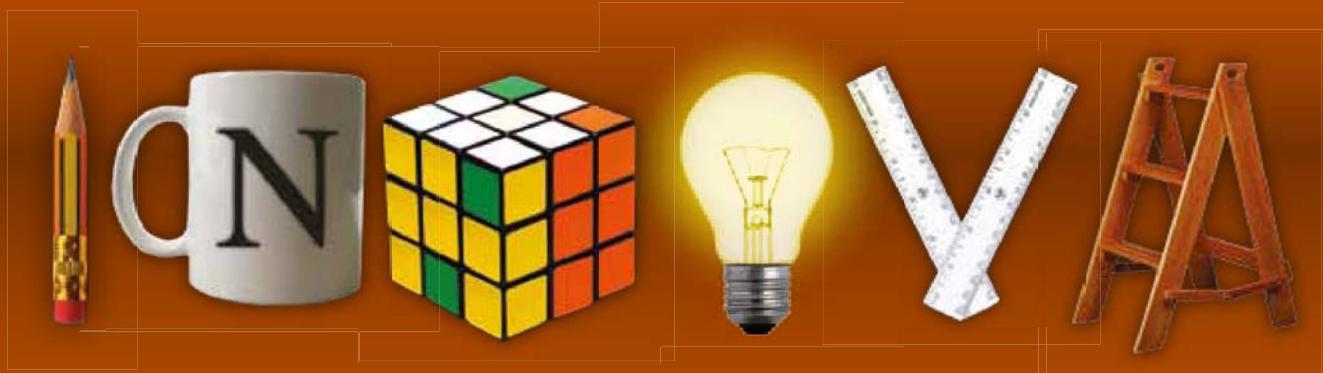




2do. congreso de  
**nnovación**

*miércoles, 19 de mayo \* hotel los delfines*



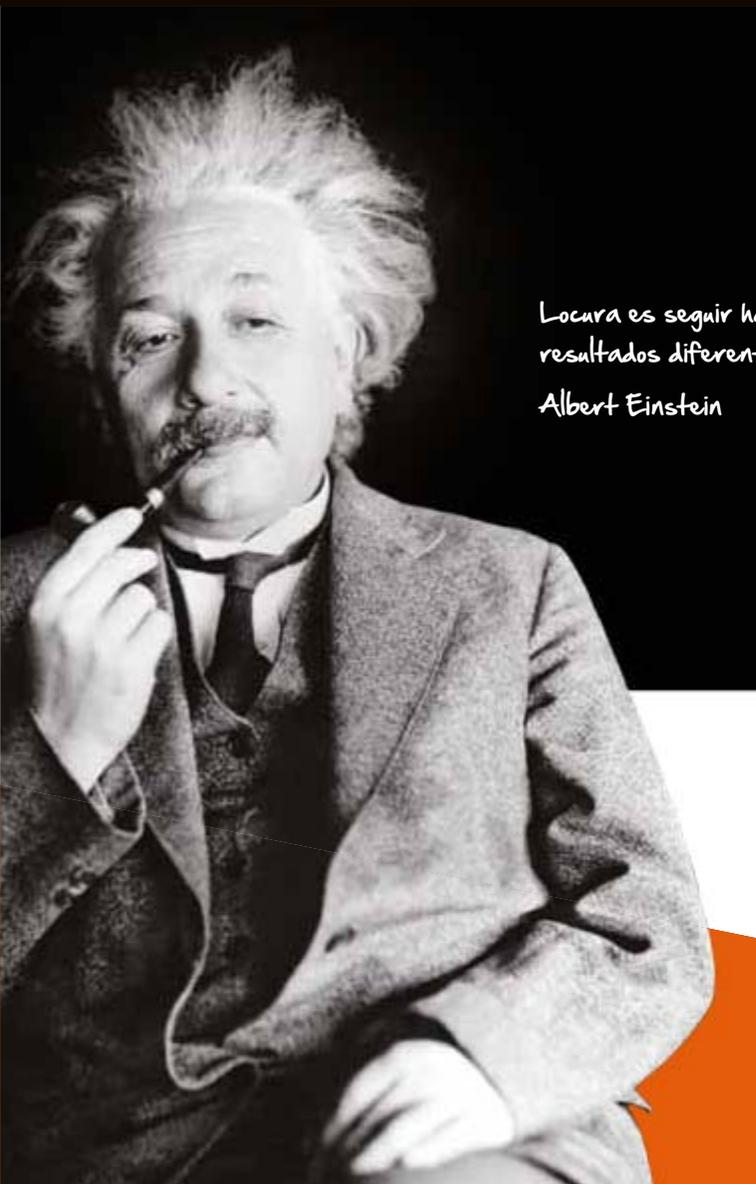
*Si le hubiera preguntado a la gente qué quería,  
me habrían dicho que un caballo más rápido.*

Henry Ford



*i d e a s p o d e r o s a s*

*aprende a pensar fuera de la caja...*



*Locura es seguir haciendo lo mismo y esperar resultados diferentes.*

*Albert Einstein*

# ¿A quién está dirigido?

El Congreso de Innovación está dirigido a todos aquellos altos ejecutivos, gerentes y empresarios que quieran descubrir el potencial innovador y creador de su equipo e implantar una cultura de innovación en su área o empresa.

## Objetivos

- Incentivar una cultura de innovación en la empresa para hacer de sus procesos y áreas espacios más eficientes y creativos.
- Aprender a sistematizar los procesos de innovación para aprovechar las oportunidades que surgen dentro de la organización.
- Crear y coordinar redes (networks) para aprovechar oportunidades que otros no ven.
- Mantener esa red dinámica y abierta, para así aprovechar las nuevas oportunidades a lo largo del tiempo y evitar quedar atrapados en modelos de negocios obsoletos.
- Aprender a innovar en cualquier área, y entender los avances de última generación en métodos, procesos y rutinas de innovación que permiten crear innovaciones de manera consistente y repetible.
- Conocer experiencias internacionales de empresas innovadoras.



## Robert B. Tucker

Presidente de Innovation Resource.  
Internacionalmente reconocido líder de opinión en el área de la innovación.

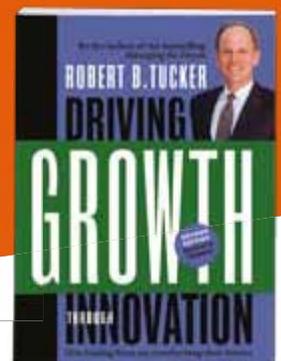
Robert B. Tucker es presidente de The Innovation Resource, y es, además, un líder reconocido internacionalmente en el área de la innovación. Anteriormente, se desempeñó como profesor adjunto en la Universidad de California en Los Ángeles, y ha venido estudiando a personas y empresas innovadoras desde el año 1981.

Sus entrevistas vanguardistas a más de 50 líderes innovadores fueron publicadas en el libro *Winning the Innovation Game* (Ganando el Juego de la Innovación) en 1986. Desde entonces, ha sido artífice de una variedad de publicaciones sobre el tema, incluyendo su best-seller internacional, *Managing the Future: 10 Driving Forces of Change for the New Century* (Gestionando el Futuro: 10 Fuerzas Impulsoras para el Cambio en el Nuevo Siglo), que ha sido traducido a 13 idiomas.

En su calidad de líder del creciente movimiento de innovación, Tucker es un colaborador frecuente de *The Journal of Business Strategy*, *Strategy & Leadership*, y el *Harvard Management Update*. Se ha presentado en CNBC y CBS News, entre otros.

The Innovation Resource, cuya sede se encuentra en Santa Bárbara, California, es una consultora dedicada exclusivamente a prestar asistencia a empresas que buscan mejorar su desempeño general y equilibrio, a través de la innovación sistemática.

Tucker es un orador cotizado en conferencias y eventos convocados por empresas. Ha ejercido como consultor para el Ministerio de Desarrollo Económico de Taiwán y la Asociación de Comercialización de Japón, y ha viajado por todos los continentes para compartir sus ideas y estrategias con líderes de negocios de todo el mundo.



Bloques 1 y 2

# La innovación es asunto de todos

BLOQUE I (primera parte) 09:15 am. - 10:45 am.  
BLOQUE II (segunda parte) 11:15 am. - 01:00 pm.

Las organizaciones de todo el mundo necesitan, de pronto y de manera desesperada, personas con las competencias y habilidades que les permitan estar un paso adelante, reducir costos drásticamente, desarrollar nuevos flujos de ingresos y lograr resultados poco convencionales. En esta dinámica, Robert B. Tucker, experto en presentaciones interactivas e innovación global, y autor de best-sellers, demostrará cómo dominar las siete competencias esenciales de la innovación (*I-Skills*) podría ser simplemente el cambio más inteligente que haga en su vida profesional.

De acuerdo con entrevistas efectuadas a 43 gerentes y ejecutivos expertos en innovación de todo el mundo, *Innovation is Everybody's Business* (La Innovación es Asunto de Todos) es una guía que le permitirá:

- Dominar la “mentalidad, conocimientos y herramientas del innovador” indispensables para usted, su equipo y su organización.
- Desarrollar y comenzar a utilizar sus *I-Skills* para convertirse en un colaborador destacado.
- Desarrollar herramientas para crear un equilibrio entre el trabajo y la vida personal y sentirse satisfecho con ambos.

Si está listo para dejar de hablar de innovación y comenzar a ponerla en práctica en su trabajo, departamento y organización, está listo para aprovechar esta oportunidad única de aprender de uno de los conferencistas sobre innovación más importantes del mundo.

La innovación es lo que distingue al líder de sus seguidores.

Steve Jobs

## Bloque 3

# Casos exitosos:

Momento Cero (Chile) / Innovare (Costa Rica)

MOMENTO CERO. 02:30 pm. - 03:20 pm.

INNOVARE. 03:20 pm. - 04:10 pm.

PREGUNTAS & RESPUESTAS. 04:10 pm. - 04:30 pm.



## Kenneth Gent

Kenneth es gerente general de Momento Cero (Mo.0), empresa que fundó con sus socios en 2005 y que fomenta el espíritu emprendedor. Estudió Ingeniería Civil, tiene una maestría en Ingeniería Industrial de la Universidad de Concepción y ha

sido autor de varias publicaciones.

Cuando se fundó, Mo.0 era una revista gratuita que se distribuía en los colegios. Hoy es la única empresa con fines de lucro en Chile que ha asumido el desafío de cambiar la cultura en temas de emprendimiento e innovación de modo transversal en jóvenes y adultos.

Actualmente lideran y ejecutan programas de emprendimiento. La revista Mo.0 llega a más de 300 colegios y liceos por suscripción pagada y se ha dirigido a casi 30,000 personas en sus charlas y talleres. Su última innovación, el juego El Plan, fue financiado con capital público y privado.

## Generación de entornos de emprendimiento

El foco de esta presentación será la generación de entornos de emprendimiento que permiten el desarrollo de competencias y fomentan el espíritu emprendedor en las personas.

A lo largo de su existencia, la empresa Momento Cero ha innovado en ámbitos muy diferentes y complementarios (gestión, procesos, productos, industria, redes, modelos de negocios, etc.). Todo ese proceso de emprendimiento e innovación se pondrá ahora a disposición de la audiencia y permitirá identificar hitos como:

- Generar productos y servicios altamente innovadores que han provocado demanda en el mercado de manera escalable.
- Generar un nuevo conocimiento en el desarrollo de modelos teóricos, metodologías e indicadores de resultados respecto del impacto que genera nuestro quehacer.
- Generar redes público-privadas, alineadas con la visión de la empresa: construir un país de emprendedores.

*Lo que conduce y mueve el mundo no son las máquinas sino las ideas.*

*Victor Hugo*



## Mario Morales

Mario es fundador y gerente general de Innovare, una firma de consultoría en innovación, estrategia y creatividad, que se enfoca en ayudar a las empresas a crecer y ser más competitivas. Sus clientes

incluyen a GE Money, BAC Credomatic, Holcim, INCAE, Cargill, Astrazeneca, Baxter, Grupo Gruma, Grupo Pellas, Ron Flor de Caña, Copa Airlines y Toyota Rent a Car, entre otros.

Mario es conferencista internacional en el tema de innovación y creatividad, así como autor de un manual sobre innovación y de numerosos artículos sobre el tema en publicaciones regionales. Trabajó como investigador en el Centro Latinoamericano para la Competitividad y Desarrollo Sostenible del INCAE y es profesor invitado de los programas de desarrollo ejecutivo de dicha institución. Es fundador de Aura Interactiva, la empresa desarrolladora de aprendizaje virtual (eLearning) más grande de América Latina, la cual exporta su tecnología a México, Estados Unidos y Canadá.

Mario tiene una maestría en Administración de Empresas del INCAE y es Licenciado en Ingeniería Industrial de la Universidad de Costa Rica. Actualmente, participa como miembro de juntas directivas de empresas de la región en los sectores de tecnología y servicios.

## ¿Cómo aterrizar el avión de la innovación?

Hoy en día, no es necesario convencer a nadie sobre la importancia de la innovación. Innovar constantemente es la única estrategia de supervivencia que tienen muchas empresas. Sin embargo, la mayoría de los gerentes no sabe cómo poner la innovación en práctica. Los enfoques disponibles para ayudar a las empresas a innovar, lamentablemente, son muy teóricos, académicos, enfocados en países desarrollados y se encuentran a "40,000" pies de altura. Los gerentes necesitan herramientas y metodologías prácticas para "aterrizar" la innovación en sus empresas.

Mario enseñará a aterrizar la innovación al nivel de qué tengo que hacer el próximo lunes en la mañana para innovar. Específicamente:

- **Innovación en América Latina:** ¿cómo hacer para innovar en América Latina, donde no se es ni se tiene los recursos de Apple, Google o Procter & Gamble?
- **Innovación como proceso:** ¿cómo puede una empresa sistematizar sus esfuerzos de innovación?
- **Innovación en los servicios:** ¿cómo innovar en los servicios, sector que en la mayoría de los países latinoamericanos representa más del 60% del PBI?
- **Innovación en modelos de negocios:** ¿qué proceso se puede seguir para innovar en este nuevo tipo de innovación?
- **Casos prácticos**

*La innovación es la única competencia medular que necesitan todas las organizaciones*

*Peter Drucker*

## Bloque 4

### John Ploumitsakos

Director de Ventas en Línea para América Latina, Google, Inc.



John encabeza el canal de Ventas en Línea de Google y supervisa las operaciones del programa de publicidad AdWords de dicha empresa para negocios en América Latina. El equipo de John se encarga de obtener y gestionar las cuentas de publicidad en línea de algunos de los clientes más importantes de Google, y los asiste en el uso de AdWords y otras soluciones que ofrece la empresa para lograr sus metas de marketing y de negocios.

Anteriormente, John lideró por varios años el equipo de avisos clasificados y locales de Google en el canal de Ventas en Línea para Norteamérica. En dicho puesto, estableció equipos orientados a la industria que ofrecen a los clientes alianzas publicitarias especializadas para hacer crecer sus negocios.

Antes de trabajar para Google se desempeñaba como abogado litigante y representaba a compañías e individuos en casos civiles y penales ante las cortes estatales y federales.

John obtuvo un grado de Bachiller en Ciencias de la Facultad de Relaciones Internacionales de la Universidad de Georgetown y un Doctorado en Derecho de la Universidad de Pensilvania.

## ¿Cómo se inspira la innovación en Google™ y más allá?

De 05:00 pm. a 06.00 pm.

John hablará acerca de cómo estimula Google la innovación a través de los aspectos únicos de su cultura y filosofía. Describirá de qué manera impulsan estos principios el enfoque de Google hacia sus empleados, el desarrollo de sus productos y sus relaciones con los usuarios y clientes. Explicará también cómo se aplican estos principios a cualquier compañía, grande o pequeña, y ofrecerá ideas sobre cómo las compañías pueden emplear algunas de las prácticas y herramientas de Google para:

- Compartir información y comunicarse internamente
- Reclutar talentos
- Conectarse con los clientes
- Forjar una comunidad

Para finalizar, presentará unos cuantos pasos simples para recrear el espíritu del 'Google-Plex', el cual inspira creatividad entre los empleados y posibilita la creación de grandes productos y servicios para los clientes.

Una buena idea es todo lo que se necesita para alcanzar el éxito.

Napoleón Hill

**\* programa  
miércoles 19 de mayo**

09:00 am. a 09:15 am.

Palabras de bienvenida

09:15 am. a 10:45 am.

**Bloque 1**

Robert Tucker

El Gurú de la Innovación en EE.UU.

**La innovación es tarea  
de todos**

10:45 am. a 11:15 am.

Coffee Break

11:15 am. a 01:00 pm.

**Bloque 2**

Robert Tucker

**La innovación es tarea  
de todos**

01:00 pm. a 02:30 pm.

Almuerzo

**Bloque 3**

**Casos Exitosos**

02:30 pm. a 03:20 pm.

Kenneth Gent

Gerente general de Momento Cero, Chile

**Generando entornos de emprendimiento**

03:20 pm. a 04:10 pm.

Mario Morales

Gerente general de Innovare, Costa Rica

**¿Cómo aterrizar el avión de la innovación?**

04:10 pm. a 04:30 pm.

Preguntas & respuestas

04:30 pm. a 05:00 pm.

Coffee Break

05:00 pm. a 06:00 pm.

**Bloque 4**

John Ploumitsakos

Gerente de ventas para América Latina de Google Inc.

**¿Cómo se inspira la innovación en Google y  
más allá?**

## Fecha / Lugar

El Congreso se realizará el miércoles 19 de mayo en el Hotel los Delfines  
Av. Los Eucaliptos 555. San Isidro - Lima.

## Horario

Registro de 08:30 am. a 09:00 am

Congreso de 09:00 am. a 06:00 pm.

## Incluye

- Material de seguimiento.
- Almuerzo, coffee breaks y estacionamiento (sujeto a disponibilidad)
- Servicio de recepción de mensajes / Fax
- Servicio de enfermería.
- Interpretación simultánea (inglés / español)

## Certificado

Los ejecutivos que asistan al Congreso recibirán un certificado de participación.

## Anulaciones

Sólo se aceptarán anulaciones 7 días hábiles antes del inicio del evento. La sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa, podrá efectuarse 3 días antes del inicio del Congreso.

## Inversión

	PASE INDIVIDUAL	PASE CORPORATIVO **
Congreso *	S/. 1,291.15	S/. 1,106.70

Los precios incluyen el IGV.

\* Valor de inscripción por persona.

\*\* Precios por persona a partir de 3 inscritos al congreso.

## Informes e inscripciones

Av. Roosevelt (ex República de Panamá) 6435, Miraflores. Lima - Perú  
Central telefónica. (511) 610 7272 Opción 1  
[www.seminarium.com.pe](http://www.seminarium.com.pe)  
[informes@seminarium.com.pe](mailto:informes@seminarium.com.pe)

PATROCINA

# GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú

AUSPICIAN



Más que una buena impresión



Opciones de auspicios: 610 7272 anexo 232  
auspicios@seminarium.com.pe

**Seminarium Perú**  
610 7272 Opción 1  
informes@seminarium.com.pe  
www.seminarium.com.pe