ESADE
Business School

EXECUTIVE
EDUCATION

# Program for Management Development · PMD®

**ZARAGOZA**

Febrero - Junio 2012

Cámara
Zaragoza

Basilio Paraíso
Fundación

ESADE
Business School

EXECUTIVE
EDUCATION

# Program for Management Development · PMD®

**ZARAGOZA**

**Lugar de realización**
Todas las sesiones se realizarán en Zaragoza, excepto las sesiones del 30, 31 de mayo y 1 de junio, que se realizarán en el Campus de ESADE de Barcelona.

**Duración y calendario**
Del 3 de febrero de 2012 al 1 de junio de 2012.
Viernes de 9 a 18.30 h y sábado de 9 a 14 h.

**Importe de la matrícula**
19.750 €
17.775 € Miembros de ESADE Alumni.

Este importe incluye la enseñanza, el material docente, el alojamiento durante los periodos residenciales y los servicios de restauración.

Programa, profesorado, fechas e importe sujetos a posibles cambios. ESADE Business School se reserva, además, el derecho de cancelar este programa si considera que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.

febrero 2012

| L | M | X | J | V | S | D |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27 | 28 | 29 | | | | |

marzo 2012

| L | M | X | J | V | S | D |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

abril 2012

| L | M | X | J | V | S | D |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | | | | | | |

mayo 2012

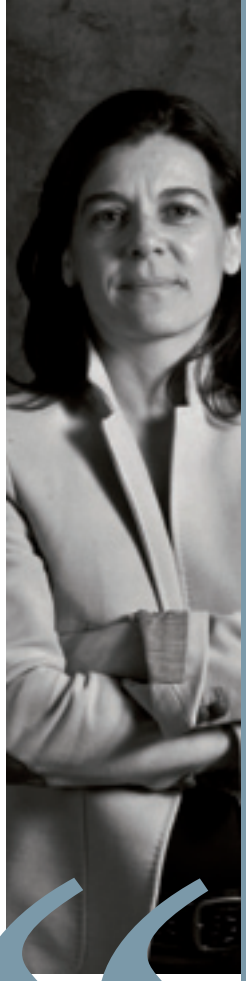
| L | M | X | J | V | S | D |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | 31 | | | |

junio 2012

| L | M | X | J | V | S | D |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | |

Clases en Zaragoza
Clases en Barcelona

Las fechas reflejadas en el presente calendario se anticipan a título informativo. El calendario definitivo de actividades se confirmará con suficiente antelación.



*La realización del PMD®, de manera general, me ha dotado de mayores recursos para llevar a cabo mi labor de gestión.*

*El curso arranca obligándote a dar un primer paso hacia atrás para facilitarte una mejor visión de conjunto del entorno empresarial, profundizando después en una serie de metodologías que ayudan, de manera muy práctica, a analizar las áreas primordiales del negocio: selección de inversiones, entornos y ventajas competitivas, estrategias para generar valor desde operaciones y, por supuesto, la dirección de personas y equipos.*

*Junto a un programa ambicioso y un profesorado cualificado, me ha parecido clave en el éxito del PMD® el constante y multidisciplinar intercambio de experiencias, tanto personales como profesionales, que se ha dado entre los participantes.*

**Elena Rodríguez Barrachina**
Gerente Centro Logístico de Zuera
Ubicar Logística del Automóvil

*El profesorado del PMD® de ESADE, mediante la combinación de teoría y práctica, ha conseguido que asimilara de manera fácil e inmediata los conceptos críticos para competir, utilizando todas las áreas funcionales de la empresa en mercados cada vez más globales.*

*Me ha resultado muy enriquecedor compartir el PMD® con profesionales de empresas, sectores y departamentos diferentes al mío.*

*Por todo ello, mi experiencia ha sido muy satisfactoria tanto a nivel profesional como personal.*

**Jon Jodra Uriarte**
Europe Marketing Director
Bergner Europe GmbH

# Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
# Fundación Basilio Paraíso

Es hora de impulsar aquellos valores que aglutinan al tejido empresarial y social: el esfuerzo, el compromiso, el tesón y el talento para impulsar un crecimiento sostenible y responsable. En este contexto, el factor principal de cambio son las personas y su formación, la herramienta imprescindible hacia el éxito de las empresas y de los emprendedores. Un cambio y un futuro que será definido por profesionales como los que se forman gracias al Program for Management Development - PMD® de ESADE Business School.

El programa de desarrollo directivo alcanza en 2012 su sexta edición en Zaragoza, un éxito del acuerdo estratégico que la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza y ESADE mantienen desde 2007, y que ha acercado a Aragón formación de la máxima excelencia, al mismo nivel que grandes centros empresariales como Madrid, Barcelona o Buenos Aires. La alianza de una institución empresarial como la Cámara de Comercio, próxima a las necesidades de las empresas en su territorio, con una de las mejores escuelas de negocios del mundo, como ESADE, ya ofrece frutos para el desarrollo de nuestras empresas: más de 80 directivos y empresarios formados en las cinco primeras ediciones del PMD®, que superan el centenar si se unen los programas de dirección financiera y de dirección de marketing también realizados en Zaragoza.

La formación ejecutiva de excelencia constituye el factor decisivo en el progreso y cimenta la base de nuestro futuro. El PMD® es una forma de mantener el talento directivo de las empresas, a la vez que se desarrollan estrategias de gestión avanzadas, en un entorno tan competitivo y cambiante como el que nos ha tocado vivir en el siglo XXI. Una economía avanzada necesita directivos con visión internacional y un concepto integral de la empresa, que dominen las nuevas tecnologías y que conozcan las estrategias de gestión más avanzadas. El nivel académico y la orientación práctica de la formación de ESADE generan toda la confianza para que se cumplan todas las expectativas de sus participantes.

El programa se dirige a profesionales con un alto potencial de crecimiento y que desempeñan funciones directivas de nivel medio en la organización, así como a directivos en posiciones gerenciales de pymes y a emprendedores y empresarios con expectativas de gran impulso para sus negocios. Es decir, a personas que deben tomar decisiones y construir día a día el futuro de sus organizaciones. A los protagonistas del cambio y del futuro.

**Manuel Teruel Izquierdo**

Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
y de la Fundación Basilio Paraíso

# Índice


| | |
|---|---|
| Carta de la Dirección del Programa | **5** |
| Objetivos | **6** |
| Participantes | **6** |
| Beneficios del Programa | **7** |
| Modelo de Aprendizaje | **8** |
| Contenidos | **9** |
| Equipo de Profesores | **12** |
| Campus | **15** |
| Acreditaciones y Rankings | **16** |
| ESADE Alumni | **16** |
| Información y Admisión | **17** |
| Calendario | **18** |

# Carta de la Dirección del Programa

Con la experiencia de las cinco ediciones del PMD® realizadas en estrecha y magnífica colaboración con la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza y con la ilusión con la que iniciamos este proyecto hace ya casi siete años, acrecentada por el alto grado de satisfacción de los más de 75 directivos que han pasado por el mismo, presentamos la edición que se impartirá durante el curso académico 2011-2012.

La situación socio-económica en la que deben actuar los directivos de las empresas y organizaciones, inmersas en un entorno cada vez más complejo, les hace enfrentar a problemas para los que no sirven las soluciones que hasta ahora se habían demostrado eficaces y las decisiones que deben tomar están enmarcadas por la incertidumbre y el cambio permanente de las condiciones.

La crisis global en la que estamos inmersos, aunada a la cada vez más manifiesta globalización de todos los mercados, supone un reto apasionante para los directivos, pues sabemos que salir de la misma en una buena situación abrirá unas posibilidades de crecimiento y desarrollo de grandes proporciones para nuestras organizaciones.

Para ello, las decisiones deben estar sustentadas, no solo en una base de conocimientos sólida, si no en técnicas y herramientas que nos permitan entender e interpretar el entorno, prever su evolución y evaluar las posibles consecuencias de las mismas en las organizaciones. Además, estas decisiones deberán implementarse a través y mediante un equipo humano del que el directivo es responsable, por lo que deberá aunar a dichos conocimientos las competencias y habilidades que le permitan, a él y a su equipo, obtener lo mejor de si mismos, al tiempo de desarrollarse personal y profesionalmente.

El PMD®, adaptado permanentemente a la realidad del momento y de la región donde se imparte, combina eficazmente el enfoque global de la gestión, el análisis del entorno en el que se desarrolla la actividad de sus organizaciones, el desarrollo de las competencias directivas y la orientación práctica de todos los conocimientos y habilidades.

**Joan Roig**

Director Académico del Programa
ESADE Business School

# Objetivos

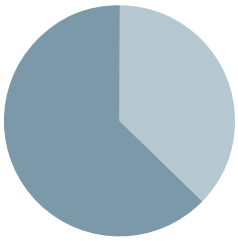
**El Programa permite a los participantes adquirir una visión global de la empresa así como las competencias necesarias para dirigir equipos y tomar decisiones eficientes, además de:**

- Comprender las necesidades de la organización frente al entorno competitivo.
- Proporcionar visión estratégica y perspectiva global en la gestión.
- Conocer las funciones de negocio clave y cómo éstas se interrelacionan.
- Desarrollar las competencias directivas necesarias para afrontar nuevos retos profesionales con mayor seguridad y confianza.

# Participantes

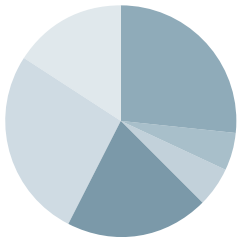
El PMD® de ESADE **está dirigido a profesionales con alto potencial que desempeñan funciones directivas en las distintas áreas funcionales de la organización**. También pueden ser directivos en posiciones gerenciales de compañías pequeñas o medianas, así como emprendedores o propietarios de empresas con potencial de crecimiento. Con al menos 8 años de experiencia profesional, provienen de una diversidad de sectores y tipologías de empresa, para crear un entorno de aprendizaje plural y cooperativo.

**Distribución por sexo**



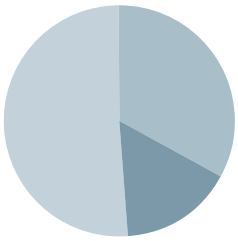
Hombres 63%
Mujeres 37%

**Función en la empresa**



Dirección general 19%
Marketing / Comercial 25%
Económico-Financiera / Control 15%
Operaciones / Técnica 25%
Sistemas de información 5%
Otras áreas 5%

**Edad participantes**



menos de 35 16%
entre 35 y 40 51%
más de 40 33%

# Beneficios del Programa

**El Program for Management Development está diseñado prestando especial atención a los siguientes aspectos:**

### Capacidades de gestión

El programa aporta a los participantes un conocimiento profundo y aplicado sobre los criterios y metodologías de trabajo para la gestión de la organización. De esta manera se produce una mejora sustantiva en las capacidades de análisis y toma de decisiones, la eficiencia en la dirección de los procesos y la alineación de las actividades y recursos con las necesidades estratégicas de la organización.

### Competencias directivas

El programa es un espacio ideal para el análisis y la reflexión sobre las propias competencias directivas y la capacidad de liderazgo. Con una metodología específica los participantes podrán definir su propia estrategia de desarrollo personal y competencial.

### Dirección de personas y gestión de equipos

La función clave de cualquier directivo es ser capaz de hacer crecer la organización mediante el crecimiento personal de sus colaboradores y equipos de trabajo. El PMD® convierte este aspecto en uno de los objetivos principales de aprendizaje. A través de las diversas metodologías del programa se abordan competencias y cuestiones clave en la gestión de personas. Además, éste es un ámbito de tratamiento especial en algunos de los módulos con mayor peso específico en el programa.

### *Networking*

El programa permite ampliar su *network* profesional, contrastando y enriqueciendo su experiencia con los demás participantes, líderes empresariales y profesores.

# Modelo de Aprendizaje

**Uno de los elementos clave de este modelo de aprendizaje es, sin duda, la aportación que hacen los propios participantes, que a través del intercambio de experiencias enriquecen el conocimiento que se adquiere dentro y fuera del aula.**

La selección de participantes, las discusiones de grupo, los almuerzos de trabajo y las actividades sociales pretenden promover el intercambio dinámico y el conocimiento compartido entre los compañeros procedentes de diferentes sectores y ámbitos empresariales. Los participantes establecen relaciones y una red de contactos para su negocio que perdura fuera de las aulas.

Las tecnologías de la información se convierten en una fórmula enriquecedora que ofrece la posibilidad de compartir recursos y conocimiento.

Mediante análisis de casos y experiencias, discusión y trabajo en grupo y simulaciones de gestión se obtiene la seguridad de poder abordar de manera completa las necesidades de aprendizaje y desarrollo competencial.

Mediante el uso de Internet y de la web de programa de ESADE, la tecnología se convierte en un factor integrado en la propia experiencia de aprendizaje de cada programa. Además los participantes, a través de la propia web de programa, cuentan con acceso a materiales y otra documentación académica para el trabajo en las diferentes sesiones.

# Contenidos

**Fase 1**
***GENERAL MANAGEMENT***
**Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO**

- Estrategia Competitiva
- Perspectivas y Tendencias de la Economía Global
- Liderazgo en Marketing
- Estrategia de Marca y Comunicación
- Marketing 2.0

**Fase 2**
**INTEGRANDO LAS FUNCIONES.**
**LAS ESTRATEGIAS FUNCIONALES**

- Competir desde Finanzas
- Sistemas de Información
- Competir desde Operaciones

**Fase 3**
**DESARROLLO PERSONAL Y DIRECTIVO**

- Dirección Estratégica de Personas
- Habilidades Directivas. Técnicas de Negociación

**Fase 4**
**LA GESTIÓN DEL CAMBIO**
**Y APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA**

- Dirección y Desarrollo Organizacional
- Gestión del Cambio
- Simulación de Gestión

# Contenidos

## Fase 1
## GENERAL MANAGEMENT Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO

### Estrategia Competitiva
A partir de una visión sistemática e integrada tanto de la organización como de su entorno, se trabajan las metodologías y criterios clave para orientar estratégicamente la actividad de la organización y de sus diferentes áreas. Se presentarán y debatirán modelos y conceptos fundamentales para la gestión de una empresa. Se profundizará en los aspectos relativos al análisis estratégico y a la formulación e implementación de la estrategia de la empresa, presentando tanto los conceptos de política de empresa, como los aspectos clave del entorno, así como integrando las decisiones más importantes de las diferentes áreas funcionales desde la perspectiva de dirección general.

### Perspectivas y tendencias de la economía global
La actividad económica y empresarial se desarrolla a escala global/local. El mapa de valor añadido de la empresa debe incorporar la interacción estratégica con clientes, proveedores, competidores y complementadores globales y locales. Las oportunidades de negocio, asociadas a los riesgos correspondientes, se están multiplicando debido a los nuevos mercados emergentes y a las continuadas disrupciones y los avances tecnológicos. La evolución de variables tan importantes como los tipos de interés, los tipos de cambio, el precio de las materias primas, las migraciones, etc. que inciden en la toma de decisiones y en la gestión de la empresa, se configuran en ámbitos globales. La Unión Europea y la zona euro se han convertido en el 'mercado natural' de la empresa española. El modelo de crecimiento y la competitividad de la empresa deben adaptarse dinámicamente y anticiparse proactivamente a los retos que exigen dichas tendencias globales.

### Liderazgo en Marketing
Introducción a los conceptos y orientaciones generales de marketing. Comprensión del papel del proceso de marketing como generador de valor y su relación con la estrategia general de la empresa. Investigación y análisis del consumidor, de la competencia y del mercado: identificación de oportunidades de negocio. Estudios de las decisiones y de las variables de gestión de la dirección de marketing.

### Estrategia de Marca y Comunicación
La marca es el principal activo de una compañía y su sistema básico de relación con el mercado.

La construcción de valor de marca implica un profundo conocimiento del cliente/consumidor para diseñar una arquitectura de marca consistente y hacerla relevante a través de la comunicación y todo el proceso de marketing.

### Marketing 2.0
En esta sesión nos marcamos como objetivo entender el marketing digital desde la perspectiva del marketing clásico. Hay dos maneras distintas de enfrentarse a esta nueva realidad. Por un lado están los que creen que todo lo que se ha hecho hasta ahora ya no sirve y lo que viene es lo digital y por lo tanto no conciben este nuevo marketing si no están en Facebook, en Twitter o si no tienen un blog. Y la otra es darse cuenta de que no cambia la forma ni la base y el reto es saber cómo adaptarse a esa nueva realidad. Porque lo que está claro es que las reglas de juego han cambiado: en el año 2010 en España el 56% de los usuarios españoles tienen acceso a Internet y ya se han contratado 10 millones de conexiones de banda ancha. La realidad del marketing, de las empresas y de las marcas cambia y debemos adaptarnos.

## Fase 2
## INTEGRANDO LAS FUNCIONES. LAS ESTRATEGIAS FUNCIONALES

### Competir desde Finanzas
Análisis de los Estados Financieros de la empresa tanto desde el punto de vista estático como dinámico. Se analizará la situación patrimonial y la situación financiera así como la cuenta de resultados y los parámetros clave que la afectan. Se procederá al análisis de las relaciones clave entre ellos haciendo especial énfasis en la relación entre el rendimiento económico y la rentabilidad financiera así como sus implicaciones para la estrategia financiera de la empresa. En una segunda parte se abordará la confección de los estados previsionales a largo plazo (Balances y Cuentas de explotación), como elementos de validación de las consecuencias económico-financieras del plan estratégico de la compañía. Por último, se planteará la necesidad de efectuar una valoración de los proyectos de inversión a largo plazo y de los instrumentos necesarios a utilizar para determinar la contribución a la creación de valor para los accionistas de la empresa en función de sus *cash flows* esperados y del coste de los recursos, ya sean propios o ajenos, necesarios para su financiación.

### Sistemas de información
Análisis de los factores clave de éxito para la toma de decisiones en la puesta en marcha y utilización efectiva de los Sistemas de Información Empresariales. Impacto de las nuevas tecnologías como herramientas de transformación en la organización.

### Competir desde Operaciones

Introducción del enfoque actual de la Dirección de Operaciones que integra Producción, Logística y Calidad, como fundamento de la gestión empresarial de compañías industriales y de servicios. Obtención de ventaja competitiva a través de la gestión de los procesos para liderar la implantación de Proyectos de Mejora en Operaciones.

## Fase 3
## DESARROLLO PERSONAL Y DIRECTIVO

### Dirección Estratégica de Personas

Desarrollar y mejorar las competencias de gestión de los directivos participantes; competencias que influyen en la eficacia de los individuos y de los equipos que trabajan bajo su responsabilidad y, por tanto, mejoran la eficacia del conjunto de la organización, a través de las personas.

### Habilidades Directivas. Técnicas de Negociación

Diferenciar e identificar cuáles son aquellas situaciones y requisitos cuyas características permiten pensar en la negociación. Incorporar técnicas y estrategias que optimicen la dinámica negociadora. Adquirir conciencia sobre los conflictos propios inherentes a la negociación, cómo deben ser gestionados por separado y las consecuencias de confundirlos.

## Fase 4
## LA GESTIÓN DEL CAMBIO Y APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA

### Diseño y Desarrollo Organizacional

Enfoque de las organizaciones como sistemas sociales y presentación de sus procesos de interrelación y sus efectos sobre el individuo. Comprensión conceptual e instrumental en la teoría contingente de la estructuración de las organizaciones. Análisis de la influencia que ejercen las distintas alternativas de diseño estructural en el comportamiento del sistema.

### Gestión del Cambio

Los sistemas abiertos han cambiado los modelos de demanda; mayor exigencia en la sociedad. La mayor necesidad de participación en la gestión de los cambios conlleva un mayor compromiso. Se analizan las etapas del compromiso: diagnóstico, compromiso de los *stakeholders*/grupos de presión, nueva estrategia enfocada a dar respuesta social y política y comunicación de la nueva visión. Además se analizan las reacciones de los agentes de cambio, tecnologías de intervención durante el proceso de cambio. Se evalúan los estados de la transformación y se realizan estudios de casos de compra/fusiones de empresas.

### Simulación de Gestión

Implementar la estrategia es gestionar el cambio. Éste no afecta sólo a los procesos, sino sobre todo a las actitudes, capacidades y comportamientos de las personas. Mediante un juego de simulación se ejercita la toma de decisiones a través de la gestión de una empresa en un entorno global.

# Equipo de Profesores

**Un equipo docente que vive la realidad empresarial**
Uno de los principales activos de ESADE Business School reside en saber aplicar la teoría a la realidad del día a día empresarial y a la orientación a resultados.

Nuestro equipo docente está formado, además de los profesores del Claustro académico, por altos directivos y consultores, inmersos constantemente en negociaciones, proyectos *start-up*, fusiones, negociaciones, consejos de administración o *coaching* para directivos.

**Conocimiento basado en la investigación constante**
Combinando su actividad en las aulas con la investigación, nuestro claustro es fuente de soluciones innovadoras para las empresas. Además ESADE Business School funciona como un foro abierto de discusión organizando durante todo el año conferencias, observatorios, clubes, mesas redondas, etc. Iniciativas, todas ellas, que crean relaciones vivas y enriquecedoras con los líderes empresariales más relevantes a nivel internacional.

NOTA: Puede consultarse el CV completo del profesorado en www.esade.edu/profesores

## Director

**Joan Roig Aldasoro**
Profesor del Departamento de Control y Dirección Finaciera de ESADE. Ph.D. en Engineering-Economic Systems (Stanford University M.S. Engineering-Economic Systems, Stanford University). M.Sc. en Matemática Aplicada (IVIC, Caracas, Venezuela). Licenciado en Ciencias Matemáticas (Universidad Complutense, Madrid).

## Profesorado

**Jorge Brunat Campamany**
Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Ingeniero Industrial (Universidad Iberoamericana de México, DF). MBA por ESADE. Director del Executive MBA de ESADE Business School.

**Josep Lluis Cano Giner**
Profesor del Departamento de Sistemas de Información de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (UPC).

**Marc Cortés**
Profesor asociado del departamento de Dirección de Marketing de ESADE. MBA por ESADE y Licenciado en Derecho (Universidad Autónoma de Barcelona). Encargado de la gestión de la presencia de e-laCaixa en el mundo on-line. Fundador y organizador de Cava&Twitts, evento mensual dedicado a la Web 2.0 y Social Media en Barcelona, y autor del blog Interactividad.org, dedicado al marketing electrónico y Social Media.

**Jordi Fabregat Feldsztajn**
Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - URL). Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Codirector de los programas Business Angels y Máster en Dirección Económico Financiera de Executive Education de ESADE Business School.

**José M. Gasalla Dapena**
Profesor del Departamento de Dirección de RRHH de ESADE. Ingeniero aeronáutico (E.T.S. de Ingenieros Aeronáuticos de Madrid). Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad Autónoma de Madrid). Director del programa Gestión del Talento de ESADE Business School en Madrid.

**Jaume Hugas Sabater**
Director Ejecutivo de Executive Education de ESADE Business School. Profesor del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación de ESADE. Ingeniero Industrial (UPC). MBA por ESADE. Estudios de postgrado en Stanford, Darden y Olin Business School. Director del Centro de Investigación de la Logística Empresarial (CILE) de ESADE. Director Ejecutivo de Executive Education de ESADE Business School.

**Oriol Iglesias Bedós**
Profesor del Departamneto de Dirección de Marketing de ESADE. Doctorado Europeo en Dirección y Administración de Empresas (ESADE). Doctorado en Dirección y Administración de Empresas (ESADE). Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - URL). Máster en Dirección y Administración de Empresas (ESADE).

**Francisco Loscos Arenas**
Profesor del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Licenciado en Derecho (Universidad de Barcelona). MBA por ESADE. Director de RRHH de Imaginarium. Ha sido director de RRHH de la Fundació "la Caixa" y director de Desarrollo de RRHH de "la Caixa". Su carrera profesional se ha desarrollado en el ámbito de la dirección de RRHH y en la consultoría de RRHH y desarrollo organizacional.

# Equipo de Profesores

**Margarita Martí Ripoll**
Profesora del Departamento de Dirección de Recursos Humanos y del Instituto de Dirección y Gestión Pública de ESADE. Doctora en Psicología (URL). Licenciada en Psicología (Universidad de Barcelona). Máster en Desarrollo Organizacional por el GR Institute for Organizational Development & Personnel Management (Israel).

**Jordi Molina Capella**
Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas - MBA (ESADE). Programa Internacional de Management (HEC, París).

**Norbert Montfort Villarroya**
Colaborador académico del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Máster en Recursos Humanos (ICFE). Licenciado en Psicología (UAB). Consultor en Desarrollo Organizacional (Institut GR de Israel). Ha sido responsable de Recursos Humanos en diferentes organizaciones. Su actividad en los últimos años se ha orientado al ámbito de la consultoria y formación.

**Jesús Palau Montañana**
Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Administración y Dirección de Empresas - MBA (ESADE).

**Josep M Sayeras Maspera**
Profesor del Departamento de Economía. Director del programa Part-Time MBA. Doctor en Administració i Direcció d'Empreses (ESADE). Fué Visiting Scholar en la Columbia University y colaboró como profesor asociado en la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas de El Salvador (UCA). Fue director de proyectos en una empresa de consultoría y realiza tareas de dirección en Maspera, SA, empresa familiar dedicada al sector textil.

**Enric Segarra Costa**
Profesor del Departamento y Dirección de Operaciones e Innovación de ESADE. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Director-Gerente de Geraplant, empresa dedicada al cultivo industrial de plantas ornamentales.

**Beatriz Soler Bigas**
Profesora asociada del Departamento de Dirección de Marketing. Doctora en Psicologia. Universitat de Barcelona. Licenciada en Filosofía y Ciencias de la Educación (Sección Psicología). Universidad de Barcelona. Entre 2005 y 2008 ha sido Directora del Centro de la Marca de ESADE.

# Campus

**Zaragoza**

Sede de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza

**Barcelona**

Edificio de ESADE Business School en Barcelona

# Acreditaciones y Rankings

## Reconocimiento internacional de la excelencia

**"ESADE es una escuela de negocios reconocida en todo el mundo por la gran calidad de todos sus Programas."**

De hecho, se trata de la primera escuela de negocios en España y una de las escasas en Europa acreditadas por las tres organizaciones de formación directiva de más prestigio en todo el mundo: AACSB International, EQUIS, el galardón otorgado por la European Foundation for Management Development (EFMD) y la británica Association of MBAs (AMBA). Pero, por encima incluso de las posiciones destacadas en los rankings, el reconocimiento que realmente nos avala es el de los más de 42.000 antiguos alumnos en todo el mundo que ocupan puestos de responsabilidad en empresas y organismos, tanto públicos como privados. Ellos son, sin duda, nuestra mejor recompensa.

**7ª** mejor escuela de negocios del mundo en programas de Executive Education. *Financial Times* *(mayo de 2011)*

**3ª** mejor escuela de negocios del mundo en programas a medida para empresas. *Financial Times* *(mayo de 2010)*

**3ª** mejor escuela de negocios europea en programas de Executive Education. *América Economía* *(noviembre de 2010)*

**4ª** mejor escuela de negocios del mundo en programas a medida para empresas. *Business Week* *(noviembre de 2009)*

**6ª** el EMBA de ESADE se sitúa el sexto de Europa y en el puesto 17 a nivel internacional. *Business Week* *(noviembre de 2010)*

**6ª** mejor escuela de negocios del mundo. *The Wall Street Journal* *(septiembre de 2009)*

*Consulte la posición de ESADE en los rankings más recientes en: www.esade.edu/rankings*

## ESADE Alumni
## Un network de prestigio

Una vez finalizado el Programa, los participantes pasan a formar parte de la extensa comunidad de antiguos alumnos de ESADE: las 42.000 personas que ejercen su profesión en los cinco continentes. ESADE Alumni se encarga de mantener vivos los vínculos personales y profesionales entre todos los miembros de la comunidad. Los objetivos de ESADE Alumni son: mantener la competencia profesional de los antiguos alumnos y orientarles en el desarrollo de sus carreras profesionales; **favorecer las relaciones profesionales y sociales** entre los antiguos alumnos; trabajar para el fortalecimiento del prestigio de los títulos y diplomas de sus asociados y cooperar con el desarrollo de ESADE.

# Información y Admisión

**Requisitos**
El programa está dirigido a profesionales con alto potencial que desempeñan funciones directivas de nivel medio en áreas funcionales de la organización.
También pueden ser directivos en posiciones gerenciales de compañías pequeñas o medianas, así como emprendedores o propietarios de empresas con potencial de crecimiento.

**Acreditación académica**
Para poder obtener el Diploma Program for Management Development - PMD®, es preciso que el participante realice satisfactoriamente las diferentes actividades previstas a lo largo del mismo.

**Proceso de inscripción**
Las personas interesadas en efectuar la inscripción deberán mantener una entrevista personal. Esta entrevista permite un diálogo personalizado sobre expectativas mutuas, para asegurar no solo una máxima satisfacción de las necesidades de formación individuales, sino también conseguir la máxima homogeneidad en el nivel de conocimientos y en la experiencia profesional de los participantes. Para concertar esta entrevista deberán remitir a la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza o a ESADE Business School la Solicitud de Admisión debidamente cumplimentada y adjuntar un currículum vitae y dos fotografías. El Comité de Admisiones del programa analizará y contestará todas las solicitudes que se presenten, informando de la admisión o no a cada candidato. Las solicitudes pueden ser presentadas hasta tres semanas antes de la fecha de inicio del programa. Para asegurarse la disponibilidad de plazas se recomienda a los candidatos que inicien el proceso de admisión con la máxima antelación posible.

**Cancelaciones**
En caso de que un imprevisto obligue a anular la inscripción, es preciso notificar la baja por escrito 20 días antes del inicio del programa para tener derecho al reembolso del importe total satisfecho. Dada la demanda del programa y el trabajo de preparación preprograma, si la baja se comunica dentro de los 20 días antes del inicio del programa, solo se reembolsará el 50% del importe total satisfecho. Las cancelaciones realizadas una vez iniciado el programa no tendrán derecho a devolución alguna.

**Para más información:**
Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen sobre el Programa o el proceso de admisión, dirigiéndose a:

**En Zaragoza**

Neus López
nlopez@camarazaragoza.com
Cámara de Comercio e Industria
de Zaragoza
Centro de Formación
Pº Isabel La Católica, 2
50009 - Zaragoza
Tel. 976 306 161 (Ext. 118)
Fax 976 357 945
www.camarazaragoza.com

**En Barcelona**

Sonia Remendo
sonia.remendo@esade.edu
ESADE Business School
Executive Education
Av. de Esplugues, 92-96
08034 Barcelona
Tel. 932 804 008
Fax 932 048 105
www.exed.esade.edu

# Calendario

**Lugar de realización**
Todas las sesiones se realizarán en Zaragoza, excepto las sesiones del 30, 31 de mayo y 1 de junio, que se realizarán en el Campus de ESADE de Barcelona.

**Duración y calendario**
Del 3 de febrero de 2012 al 1 de junio de 2012.
Viernes de 9 a 18.30 h y sábado de 9 a 14 h.

**Importe de la matrícula**
19.750 €
17.775 € Miembros de ESADE Alumni.

Este importe incluye la enseñanza, el material docente, el alojamiento durante los periodos residenciales y los servicios de restauración.

Programa, profesorado, fechas e importe sujetos a posibles cambios. ESADE Business School se reserva, además, el derecho de cancelar este programa si considera que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.

Clases en Zaragoza

Clases en Barcelona

Las fechas reflejadas en el presente calendario se anticipan a título informativo. El calendario definitivo de actividades se confirmará con suficiente antelación.

## febrero 2012

| L | M | X | J | V | S | D |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27 | 28 | 29 | | | | |

## marzo 2012

| L | M | X | J | V | S | D |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

## abril 2012

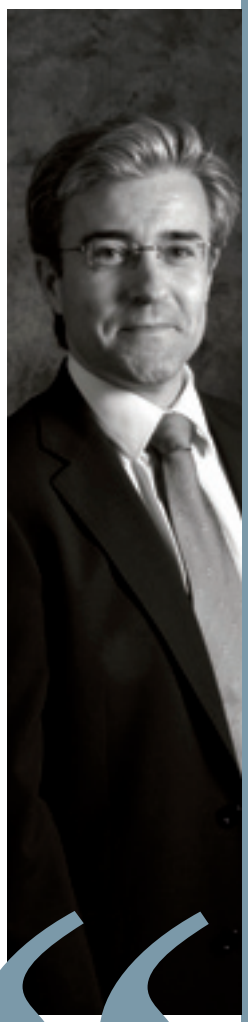
| L | M | X | J | V | S | D |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | | | | | | |

## mayo 2012

| L | M | X | J | V | S | D |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | 31 | | | |

## junio 2012

| L | M | X | J | V | S | D |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | |



*El PMD® ha sido para mí una experiencia de crecimiento profesional, desarrollada a través del constante análisis de casos prácticos y la enseñanza de técnicas y herramientas útiles para el trabajo diario, sin descuidar en ningún momento la importancia de potenciar las capacidades del equipo de trabajo y ofrecer un trato individual a cada persona.*

*Sin duda, los dos grandes valores que este programa ofrece son la visión global e integradora de la empresa, la cual te permite afrontar los problemas desde un nuevo enfoque, y el continuo intercambio de experiencias con el grupo de docentes que lo imparten, así como con los propios compañeros.*

**José Vicente Hernández Lázaro**
Adjunto a Jefatura de Ingeniería de Proyectos
CAF Zaragoza

ESADE
Business School

EXECUTIVE
EDUCATION

**Campus Barcelona · Pedralbes**
Av. Pedralbes, 60-62
08034 Barcelona
T. +34 932 806 162
F. +34 932 048 105

**Campus Barcelona · Sant Cugat**
Av. de la Torreblanca, 59
08190 Sant Cugat, Barcelona
T. +34 932 806 162

**Campus Madrid**
Mateo Inurria, 25-27
28036 Madrid
T. +34 913 597 714
F. +34 917 030 062

**Campus Buenos Aires**
Av. del Libertador, 17.175
Beccar – San Isidro
B1643CRD Argentina
T. +54 11 4747 1307

**www.esade.edu**

- **Dirección General**
- **Innovación**
- **Estrategia**
- **Liderazgo y Recursos Humanos**
- **Marketing**
- **Dirección Financiera**
- **Salud, Farma & Biotech**
- **Programas Facultad de Derecho, Executive Education**
- **Dirección Pública**

cámara
Zaragoza

**Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza**
Centro de Formación
Pº Isabel La Católica, 2
50009 - Zaragoza
Tel. 976 306 161 (Ext. 118)
Fax 976 357 945

**www.camarazaragoza.com**

Basilio Paraíso
Fundación

FSC
Mixed Sources
Product group from well-managed forests and other controlled sources
Cert no.
www.fsc.org
© 1996 Forest Stewardship Council