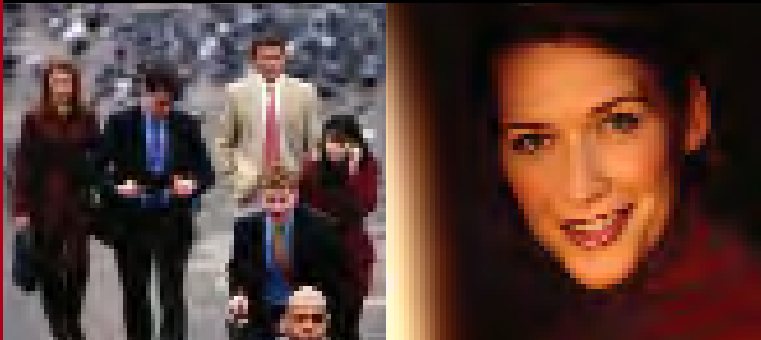


Executive

MBA

Almería



faeem^{ae}
FUNDACIÓN ALMERIENSE PARA
LA EXCELENCIA EMPRESARIAL

 **HESIC**
BUSINESS & MARKETING SCHOOL



Un largo camino hacia la excelencia...

La formación hace evolucionar a la persona y ese es nuestro objetivo.
A través de estas páginas le mostramos quiénes somos
y la filosofía que rige nuestro enfoque formativo:
la orientación práctica de los conocimientos adquiridos.

Este programa es el fruto de un minucioso trabajo de investigación
y desarrollo con el que pretendemos aportar los conocimientos necesarios
para forjar a los mejores profesionales del mundo empresarial.

Executive MBA

El programa que hoy le presentamos, nace fruto de la cooperación entre la Fundación Almeriense para la Excelencia Empresarial y ESIC. Nuestro mutuo compromiso con el desarrollo de profesionales capaces de crear y dirigir empresas y organizaciones de una forma responsable y eficaz, fue el punto de partida para diseñar conjuntamente el Máster en Administración de Empresas, MBA que hoy le presentamos.

El empresario -y los directivos de las empresas- deben tomar, continuamente, decisiones que exigen formular análisis y predicciones sobre situaciones a veces de gran complejidad y por lo general sometidas a cambios rápidos y bajo la presión de una fuerte competencia. En estas circunstancias, la variable gestión de la empresa cobra un valor especial para el éxito o el fracaso.

A lo largo de este folleto podrás profundizar en los contenidos académicos, el claustro de profesores, los objetivos del programa y toda la información necesaria sobre esta experiencia formativa.



Una experiencia que va más allá de la adquisición de conocimientos, se trata de una experiencia que te dotará de una visión estratégica.

¿Por qué un MBA?

Replanteemos la pregunta: ¿Por qué hay muchas personas que desean hacer un MBA, o piensan que es necesario cursar un MBA?. Son varias las respuestas. La primera porque, en general, lo exige la operativa de las empresas; en segundo lugar porque cada vez es más necesaria la capacitación y el liderazgo de los mercados y, en tercer lugar, no por ello menos importante, porque aporta talento y conocimiento.

Qué nos distingue:

- ◆ Una visión global de la empresa que desarrolla en profundidad las habilidades y técnicas necesarias para llevar a cabo las funciones directivas.
- ◆ Herramientas e instrumentos metodológicos innovadores y un claustro de profesores y profesoras cualificados académicamente y profesionalmente.
- ◆ Y para asegurarnos que el participante del programa logra todo lo que hemos descrito anteriormente, nuestro **Executive MBA** cuenta con un servicio de apoyo tutorial a lo largo de todo el programa.
- ◆ En nuestro **Executive MBA** se recogen todos los aspectos clave de los programas de larga duración, así como las características propias de la formación continua. El programa contempla las diversas áreas funcionales de la empresa e introduce adaptaciones para cada organización, teniendo en cuenta el sector, la estrategia organizativa y sus fines, y todo ello con una clara orientación al mercado.

Objetivos

Este MBA proporciona a las personas que asisten a este programa, una sólida formación en conocimientos técnicos, herramientas y habilidades para que afronten, con éxito, los retos que conlleva el desarrollo de la función directiva, por lo que este programa pretende conseguir los siguientes objetivos:

- ◆ Facilitar una sólida base de conocimientos en todos los contenidos formativos en que se sustenta la función directiva.
- ◆ Desarrollar y entrenar en las capacidades, habilidades personales y profesionales para asumir, en el futuro, el rol de la Dirección de forma eficaz.
- ◆ Potenciar en el/la participante su actitud proactiva para la toma de decisiones y el compromiso del directivo/a con su equipo y organización.
- ◆ Dotar a los asistentes de una visión integral de la empresa, dentro de un entorno de Mercado Global.

La formación se llevará a cabo en un tiempo y espacio donde el entorno colaborativo, sinérgico y dinamizador favorezca el aprendizaje.



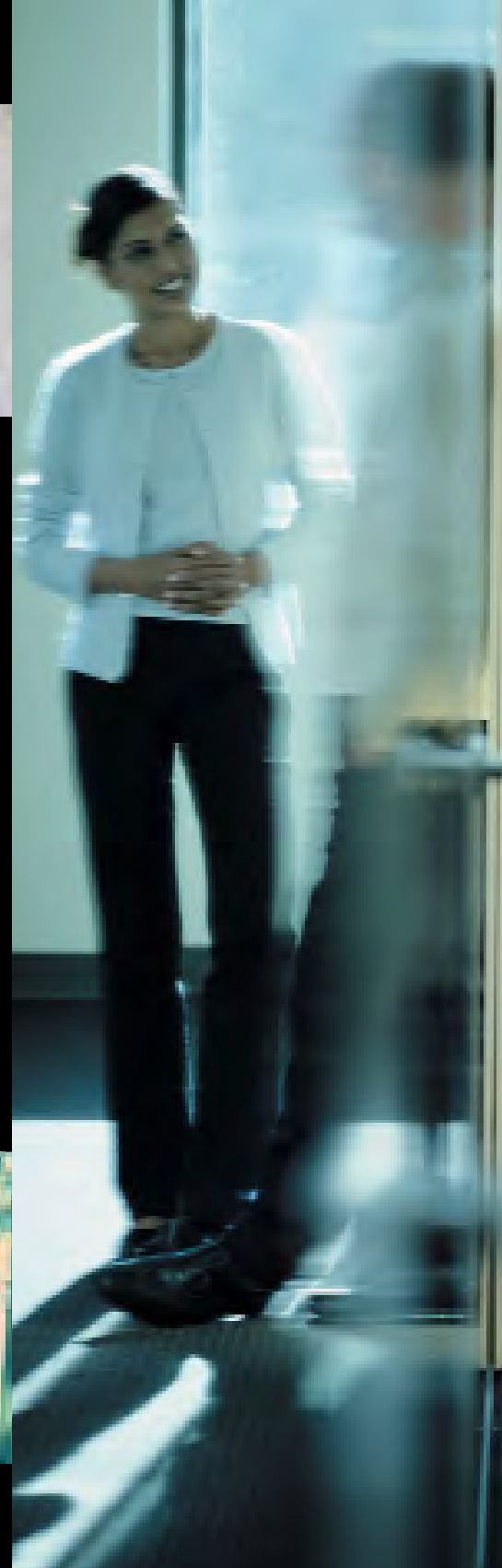


Dirigido a

Los participantes de un **MBA Executive** son personas proactivas, dispuestas a potenciar una carrera profesional directiva o emprendedora. Predispuestos/as a acometer la dirección de una empresa, una división dentro de la misma, o un ámbito de actuación caracterizado por la toma de decisiones y el manejo de recursos en condiciones asimilables a la alta dirección.

Por todo ello y con el objetivo de conformar un grupo homogéneo de asistentes, el programa va dirigido a:

- Empresarios y empresarias establecidos en la provincia de Almería.
- Profesionales de la provincia de Almería.
- Titulados/as universitarios/as con más de tres años de experiencia profesional.





Metodología

Los principios metodológicos desarrollados a lo largo del programa tienen como fin conseguir los objetivos anteriormente señalados: adquisición de conocimiento, desarrollo de habilidades y proactividad en la toma de decisiones. Para ello se emplearán metodologías específicas, que detallamos a continuación, de formación en sesiones presenciales, así como el **Aula Virtual de Formación de ESIC**: Plataforma de Formación que será de utilidad tanto para el desarrollo del programa como para la comunicación entre los alumnos/as, profesores/as, tutores/as y seminarios *on-line*.

■ Detalle de metodología

- Sesiones lectivas.
- Sesiones prácticas.
- *Role playing*.
- Trabajo en equipo.
- Discusión activa.
- Conferencias especiales.

■ Metodología *on-line*

- A lo largo de todo el proyecto formativo se utilizará el **AULA VIRTUAL de ESIC** para:
 - Seminarios *on-line*.
 - Tutorías *on-line*.
 - Comunicación entre el alumnado y ESIC.
 - Comunicación entre el alumnado y los tutores/as.

■ Apoyo tutorial y evaluación

- Se realizarán tutorías generales por grupo destinadas a resolver aspectos que afectan por igual a los proyectos finales.
 - Evaluaciones.
 - [Casos prácticos individuales]
 - [Proyecto final]
 - [Test por área]
 - [Presentaciones orales]

El resultado de la evaluación final será el sumatorio de cada uno de los sistemas utilizados, debidamente ponderados.

DIRECCIÓN GENERAL

La dirección general asume la responsabilidad última de la empresa, así como la determinación de las estrategias de la organización, por ello necesita conocimientos de los diferentes entornos (tecnológico, internacional, jurídico, económico, etc.) por lo que el conocimiento técnico de las distintas materias se debe complementar con los propios de la función de dirección general.

OBJETIVOS GENERALES.

- Los aspectos claves de la función directiva.
- Los puntos críticos de gestión de cada área funcional.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Realizar un análisis estratégico.
- Elegir e implementar estrategias empresariales.
- Planificar la actividad empresarial.

• Extracto de las materias del módulo:

FUNCIONES Y ROLES DIRECTIVOS.

LA PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN ESTRATÉGICA.

- El análisis estratégico: dónde competir.
- Determinación de áreas estratégicas.

DIRECCIÓN ECONÓMICO FINANCIERA

Tiene por objeto facilitar los conocimientos necesarios para analizar las repercusiones que tienen las decisiones tomadas en las otras áreas de la empresa sobre las finanzas.

OBJETIVOS GENERALES.

- Obtener una visión global de la actividad empresarial y su incidencia en las finanzas.
- Conocer la información que aportan los estados económicos y financieros del sector y de las empresas, obteniendo un valor añadido en el análisis de la información.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Determinarán las características del SABER HACER.
- Realizar análisis económicos y financieros de su área de responsabilidad.
- Utilizar técnicas para el seguimiento y el control presupuestario.
- Determinar la estructura de costes y márgenes para el logro de los objetivos de la empresa.

• Extracto de las materias del módulo:

CONTABILIDAD FINANCIERA.

ANÁLISIS DE COSTES Y LAS DECISIONES EN LA EMPRESA.

EL ANALISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA EMPRESA.

LA FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA.

- Autofinanciación. Gestión del circulante y financiación bancaria a corto plazo.

PLANIFICACIÓN Y CONTROL, FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO FINANCIERO.

INFLUENCIA DE LAS CARGAS FISCALES EN LA GESTIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

- Tributación y empresa.
- El IVA y su efecto en la empresa.

DIRECCIÓN DE MARKETING Y COMERCIAL

El marketing es el auténtico generador de ingresos de la empresa por lo que debe ser asumido por todos sus integrantes. La comprensión del área se debe complementar con el conocimiento de las actividades comerciales, los medios, los recursos y la planificación que estas actividades requieran.

El marketing y la comercialización no sólo son la parte visible de la empresa en el mercado, su filosofía debe estar, además, presente en la organización en aspectos tangibles de venta y comunicación. Los objetivos de esta área son:

OBJETIVOS GENERALES.

- Conocer las implicaciones en la organización que se derivan del plan de marketing.
- Implicaciones de las interrelaciones entre el área de marketing y el resto de áreas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Obtener una visión de marketing como filosofía empresarial.
- Conocer técnicas y funciones del marketing.
- Saber realizar un plan de marketing.

• Extracto de las materias del módulo:

LA EMPRESA Y EL MARKETING: EL MERCADO Y LA SEGMENTACIÓN.

LAS POLÍTICAS DE MARKETING Y LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL.

EL PLAN DE MARKETING. Estructura.

LA ORGANIZACIÓN COMERCIAL.

DIRECCIÓN DE RR.HH. y ORGANIZACIÓN

La dirección de los recursos humanos cobra especial relevancia en mercados competitivos y maduros. La gestión del conocimiento, las estructuras organizativas favorecedoras de la polivalencia y el trabajo compartido, la apreciación del valor individual, la transmisión de cultura y valores de la propia organización, son algunos de los elementos que la dirección debe tener en cuenta en la asunción del modelo organizativo que la empresa requiere para cumplir sus fines.

Los objetivos de esta área son:

OBJETIVOS GENERALES.

- Conocer las diferentes técnicas y herramientas para la dirección y gestión de los RR.HH. de la empresa.
- Comprender la interrelación entre los distintos departamentos y la dirección de los RR.HH.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Realizar con éxito entrevistas de selección y acogida.
- Definir el departamento, la plantilla, las atribuciones, las competencias, la evaluación del puesto de trabajo, etc.
- Tener en consideración, en la toma de decisiones, la legislación laboral.

• Extracto de las materias del módulo:

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.

SELECCIÓN.

RELACIONES LABORALES.

POLÍTICA SALARIAL.

OTRAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE RR.HH.

SISTEMAS DE GESTIÓN.

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

DIRECCIÓN DE OPERACIONES

La dirección de operaciones aparece como una parte puramente técnica y alejada de la función directiva en general, pero el desarrollo de la misma, sus técnicas y herramientas están basadas en la búsqueda de la eficacia empresarial.

OBJETIVOS GENERALES.

- Conocer todos los elementos que entran en la función de producción y sus consecuencias sobre los recursos de la empresa.
- Analizar las técnicas y estructuras que son trasladables a sus áreas de gestión.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Dominio de determinadas técnicas para la gestión de programas especiales.
- Conocer los elementos de la gestión de calidad.

• Extracto de las materias del módulo:

PRODUCCIÓN DE PROCESOS Y PROYECTOS. GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN .

GESTIÓN DE LA CALIDAD EN LOS PROCESOS.

- Gestión de calidad orientada a procesos.
- Sistemas de calidad.

GESTIÓN DE PROYECTOS.

- Estudio de viabilidad.
- Lanzamiento y seguimiento.
- Cierre, entrega y aceptación del proyecto.

HABILIDADES DIRECTIVAS

Las habilidades directivas son parte de los instrumentos que tiene la dirección de la empresa para desarrollar la función directiva de forma eficaz. Abarcan tanto el aspecto personal del directivo, que potencia su desarrollo en la organización, como aspectos profesionales en relación con la gestión de equipos.

OBJETIVOS GENERALES.

- Potenciar las cualidades personales y profesionales que ayuden en la toma de decisiones.
- Minimizar el grado de errores habituales en su relación con el equipo humano.
- Empezar cambios actitudinales que mejoren las relaciones humanas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Dominar instrumentos tales como la serenidad, el sentido común y el análisis de situaciones para mejorar la visión de problemas y proponer soluciones.
- Conocer técnicas que permitan la conducción de los equipos.

• Extracto de las materias del módulo:

PRESENTACIONES EFICACES.

PREVENCIÓN DEL STRESS.

DIRECCIÓN DE EQUIPOS.

LA DELEGACIÓN DE TAREAS.

COMUNICACIÓN. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

EN LA DIRECCIÓN DE EQUIPOS.

ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES.

DIRECCIÓN DE REUNIONES.

CONFERENCIAS

El conjunto de problemas y situaciones que afectan al tejido empresarial es innumerable y su tratamiento es a veces complejo, por lo que en este sentido no pretendemos pormenorizar su conocimiento, sino acercarlos a través de una visión experta de algunos de los temas de actualidad que todo directivo tiene que conocer y opinar.

Las conferencias tratarán sobre los entornos que afectan a las empresas.

OBJETIVOS GENERALES.

- Acercar a los asistentes las grandes cuestiones del mundo empresarial.
- Visualizar de forma amigable las perspectivas económicas.
- Entender la tecnología y el medio ambiente como elementos de desarrollo de la Sociedad Española, así como el compromiso de la usabilidad de los mismos.

Temáticas de las conferencias:

- ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL.
 - Áreas de dominio económico.
 - Estructura económica mundial (aproximación).
 - Diferentes mercados, mercados emergentes.
 - Ámbito de cada zona de comercio.
- ENTORNO ECONÓMICO NACIONAL.
 - La Unión Europea.
 - Organismos supranacionales ámbito de competencias.
 - Legislaciones que afectan al sector empresarial.
 - La economía española.

- ENTORNO TECNOLÓGICO.

- La tecnología en la empresa.
- La tecnología como factor de competitividad.
- Innovación tecnológica.

- ENTORNO MEDIOAMBIENTAL.

- El medioambiente, la empresa y el mercado.
- La empresa y la legislación medioambiental.
- El plan medioambiental en la empresa.

SEMINARIOS *ON-LINE*

Los seminarios *on-line* favorecen la continuidad del programa, facilitando la comunicación entre los asistentes y el programa. Estos seminarios estarán tutorizados y sus objetivos son:

- Aumentar la comunicación entre las personas que integran el programa.
- Ampliar conocimientos sobre temas específicos (bolsa, *e-marketing*, etc.).

Contenidos de los seminarios *on-line*:

- *E-MARKETING*.
 - EL MARKETING RELACIONAL EN INTERNET.
 - ANÁLISIS DEL WEBSITE.
 - EL COMERCIO ELECTRÓNICO.
 - ELEMENTOS DE SEGURIDAD EN LA RED.
 - PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN *ON-LINE*.

Programa

- BOLSA.

- EL MERCADO BURSÁTIL ESPAÑOL.
- EL MERCADO CONTINUO.
- ÍNDICES BURSÁTILES.
- ANÁLISIS BURSÁTILES.

- GESTIÓN DEL TIEMPO.

- EL TIEMPO: CONCEPTO Y USO.
- EL TIEMPO: PROCEDIMIENTO DE GESTIÓN.
- PLANIFICACIÓN: DEL TRABAJO Y EL TIEMPO.
- PLANIFICACIÓN: CONTROL DE LOS LADRONES DEL TIEMPO.
- HERRAMIENTAS: ESTRATEGIAS PERSONALES.

- GESTIÓN DE COMPRAS Y DE STOCKS.

- CONCEPTOS BÁSICOS DEL PROCESO DE COMPRA.
- EL CICLO DE COMPRAS.
- LA REALIZACIÓN DE LA COMPRA.
- CONCEPTOS BÁSICOS DE LA GESTIÓN DE STOCKS.
- ANÁLISIS DE LOS DATOS HISTÓRICOS Y DE LAS PREVISIONES DE VENTA.
- SISTEMAS DE REPOSICIÓN.



Puede consultar
el programa detallado en
www.esic.edu/mbaalmeria



Julio Alegría Arce

Executive MBA, Universidad de Chicago GSB (USA). Director de Desarrollo de Grass Roots, empresa de *Performance Improvement* del grupo WPP. Profesor-consultor del área de Executive Education, ESIC. Anteriormente: Accenture, Manager en la *service line* de CRM responsable de *Loyalty Management Consulting*. RMG:CONNECT, Director de Consultoría. Empresa de marketing relacional de J. Walter Thompson. MOSAIC MARKETING, Director General. Empresa de marketing relacional, database marketing y micromarketing. Grupo Experian, entre otros.

Jesús Bazaco del Olmo

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UCM. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Profesor del área de Executive Education, ESIC. Anteriormente: Consejero Delegado, ASM Transporte Urgente. Gerente, Interinvest Distribuidora Electrónica Consumo. Jefe de ventas, Laboratorio LEO.

Eva Beltrán García

Diplomada en Administración y Gestión de Empresas. Máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización, ESIC. Consultora de Empresas en las áreas de Recursos Humanos y Organización.

José María Bursón del Río

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Málaga. Consultor-formador del área de Executive Education, ESIC. Departamento de Finanzas e Inversiones. Anteriormente: Socio-director de GESTIÓN 5.

Sergio Cardona Patau

Senior Executive Leadership, Georgetown University, Washington D.C. Licenciado en Filosofía, San Dámaso. Diplomado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Socio Director, CARDONA LABARGA, centro de estrategia y liderazgo. Formador del Área de Executive Education, ESIC. Profesor colaborador de otras escuelas como IEDE y CEU en materias como liderazgo, ética empresarial, motivación y estilos de dirección.

Juan Carrión Maroto

Ph. D in Business Management, BIU-Universidad de California. MBA, ESIC. PDD, IESE. Máster en Filosofía, UFV. Máster en Cambio Social, ECH. *Strategic Management Research*, Universidad de Harvard. Socio-Director de Innopersonas.

Luis Fernández Revuelta

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla. Director de la Cátedra Cajamar en Economía Agroalimentaria, Universidad de Almería. Miembro de la *European Accounting Association*, de la que fue elegido representante en España. Sus investigaciones se han publicado en revistas como: *Management Accounting Research; Accounting, Business and Financial History*; Revista Española de Financiación y Contabilidad; Revista de Contabilidad; Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa. Anteriormente: Director de Prospectiva de la Oficina del Plan Estratégico de la Universidad de Almería y Vicedecano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Jesús Ferradás González

Ingeniero Agrónomo y Técnico Agrícola, Universidad de Lugo. Programa de Formación Superior en Trade Marketing, CESMA. Máster en Marketing, CESMA. Presidente de OPTIMER y Consultor-formador del área de Executive Education, ESIC. Anteriormente: SAPROGAL-CONAGRA, Director de Franquicia. Gallina Blanca Purina, Director General.

M^a Teresa Freire Rubio

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, UCM. DEA (Diplomada en Estudios Avanzados) en Historia de la Empresa, UCM. Máster en Dirección Financiera, ESIC. Profesora de las áreas de Postgrado y Executive Education, ESIC.

Ricardo García Lorenzo

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UCM. Licenciado en Ciencias Actariales y Financieras, UCM. Especialización en Dirección Comercial y Marketing, UCM. PDD, IESE. *Major Business & Management, Ohio State University*. Consultor-formador del área de Executive Education, ESIC. Anteriormente: Grupo Vc. Cirsá, Director de Operaciones y Desarrollo. Grupo Deutsche Bank, Departamento de Finanzas e Inversiones.

Javier González Galán

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Analista Económico Financiero, ESITE. Consultor-formador del área de Executive Education, ESIC. Anteriormente: Seritemp, Director Comercial. Argentina. R.A.C.E., Gerente Regional. Banco Sabadell, Gerente de Cuentas.

Antonio Iglesias López

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Alcalá de Henares. Programa de Postgrado como Especialista en Logística Integral, CECO-Cámara de Comercio e Industria de Madrid. Director del Área de Consultoría Logística, AHP.

Alfonso López Olalla

Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología, UCM. Máster en RR.HH., Cámara de Comercio de Madrid. Diplomado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Consultor-formador del área de Executive Education, ESIC. Director General, VOFORYO. Anteriormente: Director de RR.HH., CEOE. Director de RR.HH., Constructora Duarin. Jefe de RR.HH., Asistencia Urbana. Director del Máster de RR.HH. de la Cámara de Comercio de León.

Xefa Lousa Gayoso

Licenciada en Ciencias de la Educación, Universidad Pontificia de Comillas. Máster en Recursos Humanos, ICADE. Consultora-formadora del área de Executive Education, ESIC. Especialista en entrenamiento de habilidades directivas, *coaching*. Socia-Directora de HdO España y México. Profesora en la Universidad TEC de Monterrey, México. Profesora Universidad de la ANAHUAC. Máster MBA Internacional, México.

Loreto Martorell Ypiens

Licenciada en Ciencias de la Educación, UCM. Máster en Dirección de Recursos Humanos. Consultora-formadora del área de Executive Education, ESIC, especializada en el área de habilidades directivas.

Javier Molina Acevo

Licenciado en Dirección y Administración de Empresas, *University of Lincolnshire & Humberside*. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Diplomado en Investigación de Mercados, AEDEMO. Programa de Desarrollo de Directivos, France Telecom. Consultor-formador del área de Executive Education y miembro del Consejo Asesor de la Escuela de Ventas de ESIC. Anteriormente: Broadnet, Grupo ACS, Director Comercial. Lince Telecomunicaciones, Central Sales Director. Grupo France Telecom, Jefe de Ventas. Co-Autor del libro "El Plan de Ventas", Editorial ESIC.

Ignacio Pérez Jiménez

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UCM. Censor Jurado de Cuentas por oposición. Consultor-formador del área de Executive Education, ESIC. Anteriormente: COMUNITEL, Country Manager. GRUPO INI, Director de Planificación, Inversiones y Control. GRUPO IBERIA, Director Financiero. EMPRESA NACIONAL BAZAN, Director de Planificación y Control. ARTHUR ANDERSEN, Auditor Senior, entre otros.

José Luis Pérez Pla Westendorp

Ingeniero en Caminos, Canales y Puertos. MBA. Experto en proyectos de consultoría y formación de directivos en: estrategia, marketing estratégico, marketing relacional, *customer relationship management*. Consultor-Director de Tea-Cegos y Profesor del área de Executive Education, ESIC.

José Ruiz-Canela

Ingeniero Industrial (especialidad en Organización), ETSII de Sevilla. Máster Oficial en Comercio y Relaciones Económicas Internacionales, IEDE, Business School. Máster de Dirección de Empresas, Harvard Business School y por IESE. Máster en e-Business, IESE-Telefónica. Director de Gestión de Riesgos, TELEFÓNICA. Profesor de ESIC. Es *Lead Assessor* por BSI-QA (*British Standards Institution-Quality Assurance*). Asesor y Formador oficial del "Modelo de Excelencia Empresarial" de EFQM y del Modelo "*Process Quality Management and Improvement*" de AT&T.

Ignacio Soret Los Santos

Doctor en Economía de la Empresa, URJC. Ingeniero Superior de Telecomunicaciones, UPM. Diplomado en Administración de Empresas, UPM. Diplomado en Control de Calidad, UPM. Profesor titular de las áreas de grado y postgrado, ESIC. Anteriormente: ESABE EXPRESS, Director Gerente. Sensor Technologies, Director de I+D, entre otros.

José Miguel Ucero

Ingeniero Industrial, ICAI. Licenciado en Ciencias Empresariales y Psicología Aplicada, ICADE. Programa de Dirección General, IESE. Socio Director General de Ucero Consultores. Anteriormente ha desempeñado puestos de responsabilidad directiva en las Áreas de Ingeniería y Dirección de Desarrollo de Recursos Humanos en Enasa, Repsol y Q2. Ha desarrollado e impartido numerosos programas de formación para numerosas entidades como Ministerios de Fomento, Medio Ambiente, Sanidad y Agricultura, y para numerosas empresas como Hachette, Indra, Interdeco, DKV Seguros y Grupo Campofrío. Profesor en varios programas de postgrado y Executive Education, ESIC.

Mario Alejandro Weitz

Ph. D. (Candidate Economics), American University Washington D.C. Consultor-Formador del área de Executive Education, ESIC. Consultor de la Comisión Europea y del Banco Mundial.



www.esic.edu/mbaalmeria



Cámara de Comercio de Almería
Avda. Cámara de Comercio, s/n
04720 Roquetas de Mar - Aguadulce
950 181 713

www.esic.edu/mbaalmeria

EMBA