



32ª EDICIÓN - 2024

EXECUTIVE MBA

MASTER EN DIRECCION DE EMPRESAS PARA PROFESIONALES



+30 años

Desde 1992, contribuyendo al desarrollo de nuestro tejido empresarial potenciando las **capacidades de las personas directivas**.

+2000 PERSONAS DIRECTIVAS QUE TRABAJAN EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE NUESTRO ENTORNO CONSTITUYEN EL NETWORKING MÁS EFECTIVO.

ESCUELA DE NEGOCIOS LOCAL CON PROYECCIÓN GLOBAL. ÚNICA ESCUELA DE NEGOCIOS ESPAÑOLA CON SEDE EN CHINA Y ACUERDOS CON PRESTIGIOSAS UNIVERSIDADES INTERNACIONALES COMO GEORGETOWN.

PROGRAMAS MBA QUE OCUPAN LAS PRIMERAS POSICIONES EN LOS RANKING .





¿Por qué?

El mundo está cambiando; y jamás lo ha hecho a la velocidad actual. No vivimos una época de cambios, sino **un cambio de época**.

La sociedad, la economía, las empresas se están transformando. La misión de ESEUNE Business School es **preparar a las personas** que lideran este cambio.

Personas que inventan arquitecturas organizacionales que superan el esquema tradicional heredado del siglo pasado, con nuevas formas de relación gobernadas por **la colaboración, la participación y la equidad**; nuevos modelos de negocio orientados a la generación de valor para el desarrollo de la sociedad, que surgen del aprovechamiento de las dos grandes palancas de transformación: el talento y la tecnología.





¿Cómo?

Creemos que **una nueva forma de hacer empresa** es posible y necesaria. Por eso orientamos nuestro esfuerzo hacia la preparación de las personas que lideran este cambio

No nos conformamos con mejorar su eficacia directiva. Queremos potenciar su conocimiento, estimular su creatividad, multiplicar sus capacidades, desarrollar habilidades, fomentar valores y despertar inquietudes para que el cambio de paradigma se produzca y surja una empresa **más solidaria, más eficiente, más inteligente y sostenible.**

Otras Escuelas de Negocios forman a las personas que van a gestionar las organizaciones del Siglo XXI; en ESEUNE **trabajamos con las personas que las están inventando.**

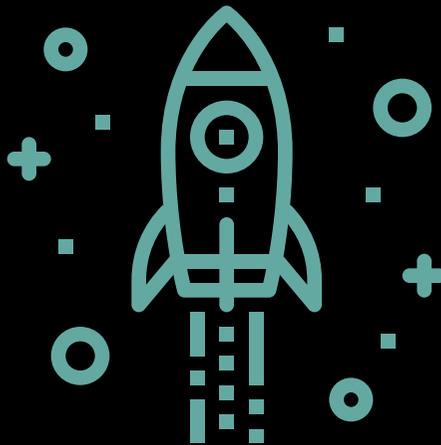




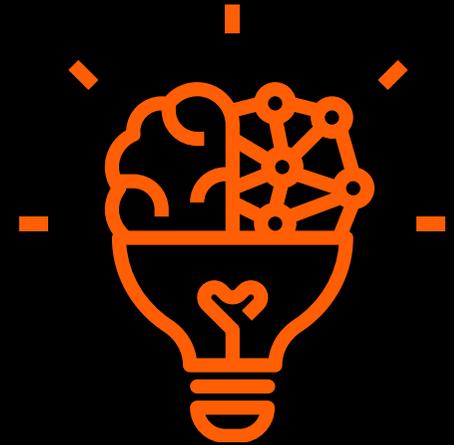
ESEUNE ¿Cómo somos?



GLOBALES



DINAMICOS



INNOVADORES





He aprendido muchísimas más cosas de las que imaginaba inicialmente, los expertos en dirección han denotado una increíble capacidad docente y el grupo de trabajo me ha contagiado una extraordinaria calidad como emprendedores y líderes, así como una fuerza de voluntad intachable. Gracias ESEUNE por todo este lujo".

Alberto Jordán-Reig
Director División Hispasat
(ESEUNE 2000-2001, Barcelona)





¿Por qué seleccionar el Executive MBA de ESEUNE?

1. Por la cuidada selección de los participantes

ESEUNE Business School tiene claramente diferenciados los perfiles en sus programas MBA, distinguiendo entre aquellas personas con escasa experiencia (orientadas hacia los programas MBA convencionales) y aquellas cuyo perfil puede ser considerado Executive.

Este programa está **dirigido exclusivamente a personas con experiencia y proyección**, que aspiran a la dirección de organizaciones y se preparan para asumir a corto/medio plazo responsabilidades mayores. Más allá de una experiencia cuantitativa y cualitativamente relevante, lo que distingue al participante del Executive MBA de ESEUNE son sus cualidades humanas, su valores, una visión de los negocios, la sociedad y el mundo fundamentada en la sostenibilidad y sobre todo, las ganas de aprender compartiendo su experiencia.





2. Por su avanzado planteamiento y estructura

Contenidos especialmente diseñados para el perfil definido. Hoy el éxito de una persona directiva ya no reside en el dominio de herramientas de gestión, sino en la habilidad para resolver los problemas que se van presentando. Por eso el Executive de ESEUNE **enfatisa en el desarrollo de habilidades** (empatía, creatividad, visión estratégica, mindset digital...) y la adquisición de conocimientos enfocados a la dirección (innovación, utilización de estados financieros, toma de decisiones, desarrollo de nuevos modelos de negocio...)

3. Por su innovadora metodología, activa y práctica

Los 30 años de experiencia del programa nos han permitido evolucionar el Executive MBA y desarrollar una metodología propia e innovadora con numerosos casos prácticos basados en situaciones reales desarrollados para potenciar la capacidad de análisis y el diseño de planes de acción.





4. Por su diseño, pensado para la conciliación

Nuestra experiencia diseñando metodologías apoyadas en la tecnología (primera escuela de negocios en desarrollar un MBA con sesiones lectivas telemáticas, en 1998) nos ha permitido desarrollar una metodología que optimiza el aprendizaje y permite a la persona participante conciliar (trabajo, familia, MBA).

Cada participante asimila conceptos y prepara casos prácticos entre semana, mediante actividades asíncronas (cada uno decide el momento oportuno) para conseguir unas sesiones presenciales eminentemente prácticas y participativas.

Ello permite al participante:

- Optimizar su tiempo a través de un aprendizaje eficiente.
- Adaptar parte del trabajo a su agenda.
- Disponer de un fin de semana libre cada tres semanas. para conciliar mejor.





5. Por sus excepcionales extensiones internacionales (opcionales)

- En Washington DC y New York (USA), estudiando durante una semana en una de las mejores Universidades de Estados Unidos (**Georgetown University**).
- En **Beijing y Shanghai (China)**, descubriendo en primera persona e in-situ las claves económicas, sociales y empresariales del gigante asiático (durante 1 una semana).
- En **Bangalore y Bombay (India)** profundizando en el conocimiento de la segunda gran economía emergente (una semana).
- En **Silicon Valley (USA)**, conociendo en primera persona experiencias de innovación, tecnología y emprendimiento de la mano de Google, Apple, Netflix, Facebook, Airbnb, Uber...
- En **Israel**, conociendo las claves de su ecosistema de innovación y startups.
- En **África**, realizando un Service Learning en Tanzania.





6. Por el nivel de su equipo de Facilitadores

Un equipo de facilitadores entre quiénes encontrarás a algunos de los **profesionales y directivos** más importantes y **reconocidos del País Vasco** junto con **los principales expertos nacionales** en diferentes materias y un selecto grupo de **ponentes internacionales** que aportan una visión complementaria.

Profesionales que combinan tres características que los convierten en excepcionales:

- Dominio de su materia gracias a una amplia experiencia profesional.
- Gran capacidad de comunicación y motivación.
- Habilidades para construir un entorno de participación y aprendizaje.





7. Por el networking

Alrededor de 2000 personas directivas que han completado su formación en ESEUNE Business School trabajan en todo tipo de empresas del País Vasco (grandes, pequeñas, industria, servicios, tecnología, consumos, administración pública.... Más de trescientas empresas y organizaciones que cuentan en sus equipos con personas directivas formadas en ESEUNE. Un **networking de primer nivel** (potenciado por el apoyo de redes sociales) que te permitirá ampliar relaciones empresariales, facilitar operaciones o proyectar tu propia trayectoria profesional, solo al alcance de una Escuela de Negocios con más de **30 años formando personas directivas** en el País Vasco.





Ver perspectivas personas con una experiencia similar, pero procedente de otras empresas, sectores y carreras, es enriquecedor y absolutamente recomendable. Más que clases son experiencias, trabajo en equipo, discusiones de grupos, poner en práctica los conocimientos y habilidades adquiridos en un proyecto en equipo, etc.”.

Oscar Salazar
Commercial Manager, General Electric
(ESEUNE 2016-2017, Bilbao)





En ESEUNE no enseñamos nada

El Executive MBA de ESEUNE no enseña; es un programa que **facilita el aprendizaje** de la dirección de organizaciones a través de la interacción y el intercambio de experiencias entre profesionales, conducidos por facilitadores de primer nivel, con amplia experiencia y contrastadas habilidades para potenciar el aprendizaje.





En ESEUNE no enseñamos nada

Las organizaciones son fenómenos complejos y dirigir las es un asunto complicado. Si la dirección fuese una ciencia o una profesión podríamos enseñarla. Pero no lo es.

Los programas MBA convencionales transmiten la falsa impresión de que la dirección se basa principalmente en la adquisición de conocimientos (contabilidad, finanzas, marketing, producción, derecho, logística...). Éstos son necesarios, pero no reside en este factor la diferencia entre el éxito y el fracaso cuando una persona asume el reto de dirigir una empresa.

Los conocimientos de gestión se pueden enseñar en un aula, con un profesor...o a través de Internet. Pero “gestionar” no es sinónimo de “dirigir” una organización. **A dirigir nadie enseña: se aprende.**

En ESEUNE no “enseñamos”; simplemente facilitamos el aprendizaje de las personas directivas a través de la **interacción y el intercambio de experiencias**; y esa es la esencia de nuestro método.

No nos gusta hablar de aulas en las que un profesor “enseña” a un grupo de alumnos. En ESEUNE hemos construido **espacios de aprendizaje** en los cuales las personas, a través de una metodología propia (**MBAction!**) y acompañados por facilitadores de primer nivel, reflexionan sobre sus experiencias prácticas como paso previo a la conceptualización, y de ahí regresan a la puesta en práctica de las ideas aprendidas.

Mientras las instituciones educativas tradicionales hablan de “modelos de enseñanza” en ESEUNE hemos creado un “modelo de aprendizaje” propio cuyos fundamentos son:

- Aprender haciendo.
- Potenciando las habilidades directivas de las personas.
- Seleccionando personas que aúnan experiencia y los valores que ESEUNE propugna.
- Trabajando en grupos reducidos que facilitan el aprendizaje, donde se comparten experiencias y las opiniones son escuchadas y valoradas.
- Combinando tecnologías y metodologías para un aprendizaje eficiente.





En mis actuales responsabilidades precisas conocimientos que no te aportan en tu carrera (gestión de equipos y personas, conocimientos financieros, estrategia, liderazgo, coaching, etc.). En ESEUNE se desmarcan de los métodos tradicionales, se focalizan en las personas, en el trabajo en equipo, no en la típica visión financiera de los negocios”

Iñaki Mardones
Project Manager, IKUSI
(ESEUNE 2014-2015, Bilbao)





¿Para quién?

Si la dirección fuese una ciencia o una profesión podríamos enseñarla a gente sin experiencia. Pero no lo es. Por este motivo el participante del Executive MBA de ESEUNE ha de ser **una persona con experiencia**. Porque las organizaciones son fenómenos complejos y dirigir las es un asunto complicado que requiere todo tipo de conocimientos tácitos que solo se adquieren en el contexto.

No es imprescindible haber “dirigido” pero sí haber “sido dirigido”, para comprender qué implica esa responsabilidad y decidir si uno desea afrontar ese reto. Además, para participar en el Executive MBA de ESEUNE la persona ha de tener experiencia previa en el mundo de las organizaciones, para contextualizar lo aprendido.

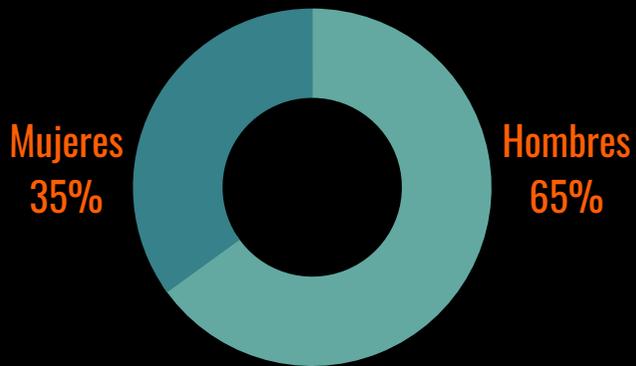
Los alumnos de este MBA son personas que, tras unos años “gestionando” (un departamento financiero, una delegación, un área comercial, una planta productiva, proyectos...) desean **prepararse para dar un salto profesional** y “dirigir” (equipos, organizaciones...) o tal vez **emprender** un nuevo proyecto.



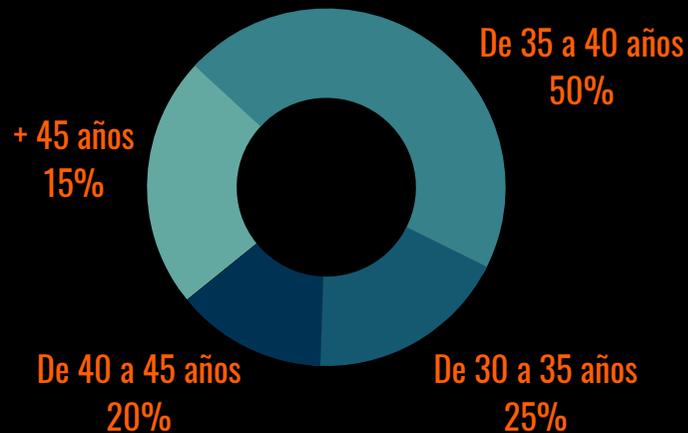


Perfil del participante

Sexo



Edad



Formación



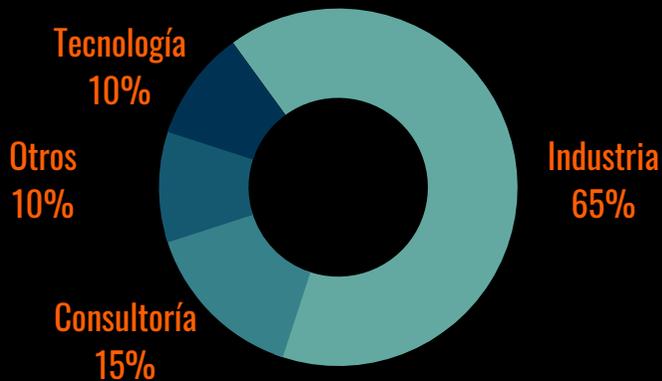
Procedencia



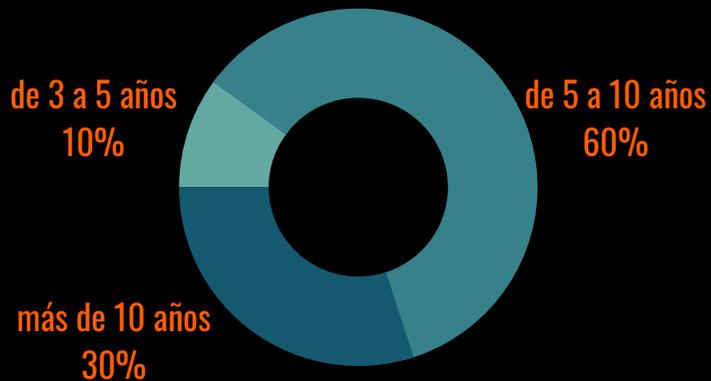


Perfil del participante

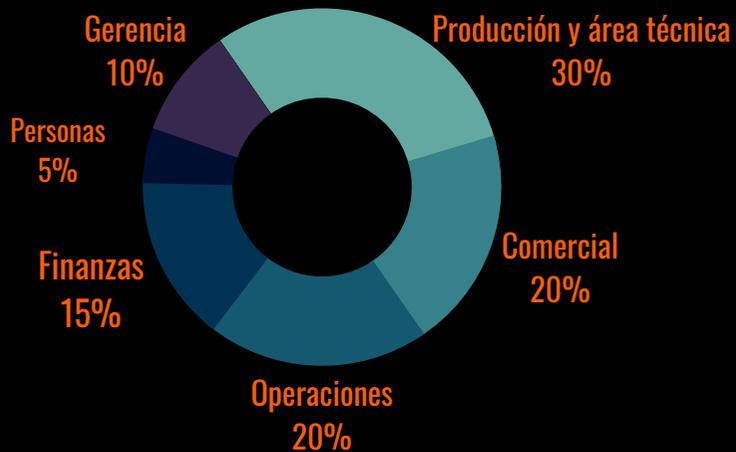
Sector



Experiencia



Áreas



Cargos

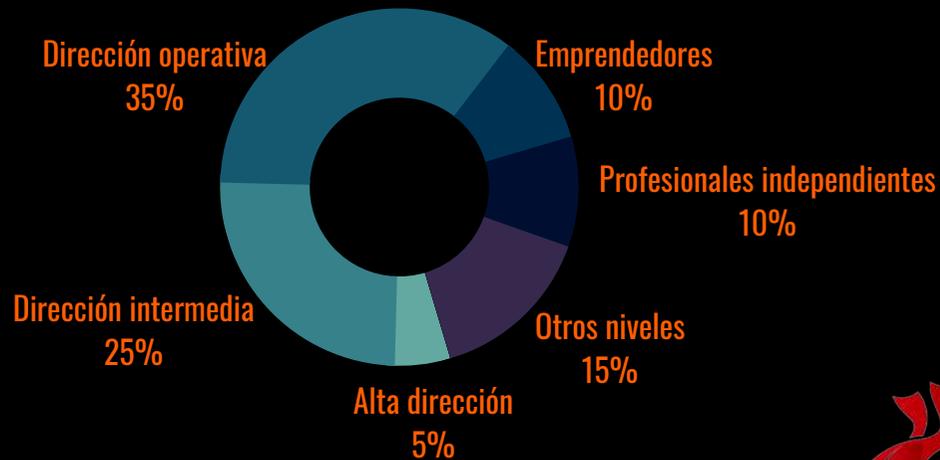


ABB - Accenture - Adi21 - Aenor - Agbar Certificación - Aguas Municipales de Vitoria - AIC - Airbus - Akt Plásticos - Alcoa - Alcorta - Alstom - American Express - Arbelec - Artech - Arthur Andersen - Astra Zeneca - Astilleros Zamakona - Auria Solutions - Auxiliar Industrial S.A. - Ilarduya - Avenida Digital - Avenir Telecom - AVS - Axa Seguros e Inversiones - Bahía Bizkaia - Banco Guipuzcoano - Banco Santander - Banco Sabadell - Bankinter - Barclays Bank - Basopress - BBVA - BEC - Bexal Farmacéutica - Bkin Software - BMW - Bodegas y Bebidas - Bridgestone - BSC - Burdinola - BZB Asesores - CAF - Caja Laboral - Caja Vital - Carterpillar - Cegasa - Cencomed - CIC Biogune - CIE Automotive - Cikautxo - Cirs - Claro - Club Deportivo Marisma - Cluster del Conocimiento - CM Norte - Coca Cola - Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Bilbao - Comunitac - Confianz - Constructora San José - Consorcio de Aguas - Copa Airlines - Corporación Zigor, S.A. - Corrugados Azpeitia - Cromoduro - Daimler Chrysler - Dell - Dema - Depuraciones Vela - Derbuka - DHL - Dibal - Dicoal - Drüger Medical Hispania - Edifa - Egaña - Elecpor - Electricidad N. Osas - El Correo - El Mundo - Endesa - Eniac - Enusa Equipos Nucleares - Ernst and Young - Eroski - Esteyco - Essilor - Euroconsult - Europe Business Steel - European Telecom - Euskaltel - Faes Farma - Fagor - Fersint - Fersint Férricos - Forjas de Belako - Ford - Forum Sport - Fulcrum - Gamesa - General Electric - GHI Hornos Ind. - Gobierno de Cantabria - Gobierno Vasco - Gorelec - Gosan - Greyhound - Grunenthal -

DESDE 1992 MÁS DE 2000 PERSONAS DIRECTIVAS QUE TRABAJAN EN LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL PAÍS VASCO Y SU ENTORNO HAN ESTUDIADO SU MASTER EN ESEUNE BUSINESS SCHOOL

Grupo Ferrer - Grupo Indarsun - Grupo Orbere - Grupo Tamoin - Grupo Rahn - Guardian - Guascor - Heraclio Fournier - HRE - Hispasat - HP - Hidraulic - Industria Didáctica - Iberdrola - Ibermática - Ibermutua - IBM - Idom - Igualitario Médico IMQ - Ikerfel - Ikusi - Inauxa - Indra - Inditex - Indumetal - Inusual - Ingeclima - Ingemat - Ingeteam - Inkolan - Interal- Inmobiliaria Abra - Inmobiliaria Jaureguizar - Inmogroup - Innobasque - Irizar - ITCL - ITP- Juno - Kaefer - KMS - KPMG - La Caixa - López Landa - La Industria Cerrajera - Laboratorios Esteve - Laboratorios Ital Farmaco - Laminados Velasco - Lantek - Lantik - Larramendi Ikastola - Libero - Linetek - Lopez Landa - Loramendi - Louis Berger - LOréal - Lur - Macua Auditores - Maderas Ardu - Mai - Maier - Mapfre - Marine Instruments - Matrici - Matrinor - Mercedes Benz - Metec Motric - Medizintechnik - Midegasa - Millennium Energy - Modutek - Morganite - MTC Tecnica - Natra - Navacel - Nervacero - Nestlé - Nopint - Novartis - Oldar Electrónica - Oracle - Ormazabal - Pausoka - Panda Security - PCI - Perflo - Petronor - Philips - Pimesa - Pirelli - Polimero - Precicast Bilbao - Pridesa - Procter&Gamble - Progenika - Prosertek - Prospectiker - Repsol YPF - Retabet - Red Bull - Permesa - Saint Gobain - Sampol - Sanitas - Saretek - Securitas Direct - Seguros Bilbao - Sener - Serrasold - Servicios de Teleasistencia - SGS - Sidas - Sidenor - Sidernaval - Siemens - Siemsa Norte - SK Shakers - Smurfit Kappa - Socintec - Sodexo - Soluziona - SONY Entertainment - Spanisches Generalkonsulat - Spx Cooling Technologies - Steuler Fliesen - Sunchen - TEA Adhesivos industriales - Tecnalia - Telefónica - Telvent - TMO - Torredoneza - Transcoma - Tubos Reunidos - Txakoli de Alava - Tyco Valves - Ubiquo - Ulma CYE - Ulma Packaging - Uniconsult - Unilever - Urbar - Urbegui - Vascofar - Vedior - Velatia - Veolia - Viajes Abando - Vicinay - Vicrila - Virtisu - Vocento - Volkswagen - Winterthur - Yelmo Cines - Yellow Machine - Zambon - Zara Home - ZF Sachs - ZIV Aplicaciones y Tecnología - Ziv Media - Ziv Protección y Control - 20 Minutos -



Buscaba un punto de inflexión en mi carrera y un espacio de reflexión. He adquirido una visión mucho más amplia, una perspectiva sobre cómo se está manejando el mundo de los negocios. El ambiente de las sesiones, con personas que comparten experiencias, es fundamental para aprender de los demás”.

Iñigo Esteban
Ingeniero de Mantenimiento, Pretronor
(ESEUNE 2016-2017, Bilbao)





Los objetivos que buscaba con el MBA (una visión completa y actualizada de todos los elementos que intervienen en la gestión diaria y estratégica de la empresa y estructurar el conocimiento adquirido en el día a día) han sido ampliamente satisfechos y además me he encontrado con un equipo humano extraordinario, que ha hecho de este reto una experiencia personal inolvidable”

Ernesto Lauzirika
Director Gerente de Inauxa S.A.
(ESEUNE 2001-2002, Vitoria)





¿Por qué fracasan tantos directivos?

La dirección es una práctica que mezcla **experiencia, creatividad, perspectiva y análisis.**

Hoy el éxito ya no reside en el dominio de herramientas de gestión, sino en la habilidad para **resolver los problemas** que se van presentando.

La gran diferencia entre un MBA convencional y un Executive MBA reside en su enfoque. Los primeros son una sucesión de "profesores" y "asignaturas" con las que se pretende profundizar en el conocimiento de la empresa (contabilidad, marketing, operaciones, derecho mercantil, etc.) ; pero ese conocimiento no capacita para la compleja labor de dirección.

Un Executive MBA potencia las competencias clave que marcan **la diferencia entre el éxito y el fracaso** cuando se dirige una empresa:

- La capacidad para identificar la energía de las personas y orientarlas hacia la generación de valor.
- La capacidad para interpretar el presente y orientar la organización hacia el futuro.
- La capacidad de adaptación al cambio alineando estrategia, personas y tecnología.

"Un 40% de los directivos fracasan en un período de 18 meses. El 50% de los consejeros delegados son cesados en menos de 3 años"

Fuente: Center for Creative Leadership

Esas capacidades no se "enseñan"; se "aprenden". Un buen Executive MBA ayuda a las personas directivas a aprender a partir de las experiencias de las personas participantes y de las suyas propias, ayudándole a **poner en valor esa experiencia** acumulada.

El Executive MBA de ESEUNE ha sido diseñado a partir de una propuesta de valor innovadora para preparar a profesionales que aporten soluciones transformadoras a las empresas y a la sociedad. El programa te permite reevaluar tus competencias profesionales para adaptarlas rápidamente a una realidad variable y en constante reto.

Este enfoque diferencial es el que ha convertido al Executive MBA de ESEUNE en el programa referente para personas directivas en su entorno.



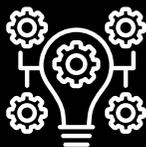


¿Qué capacidades potenciamos?



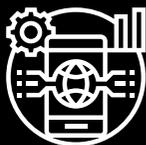
liderazgo

La dirección eficaz de equipos y personas



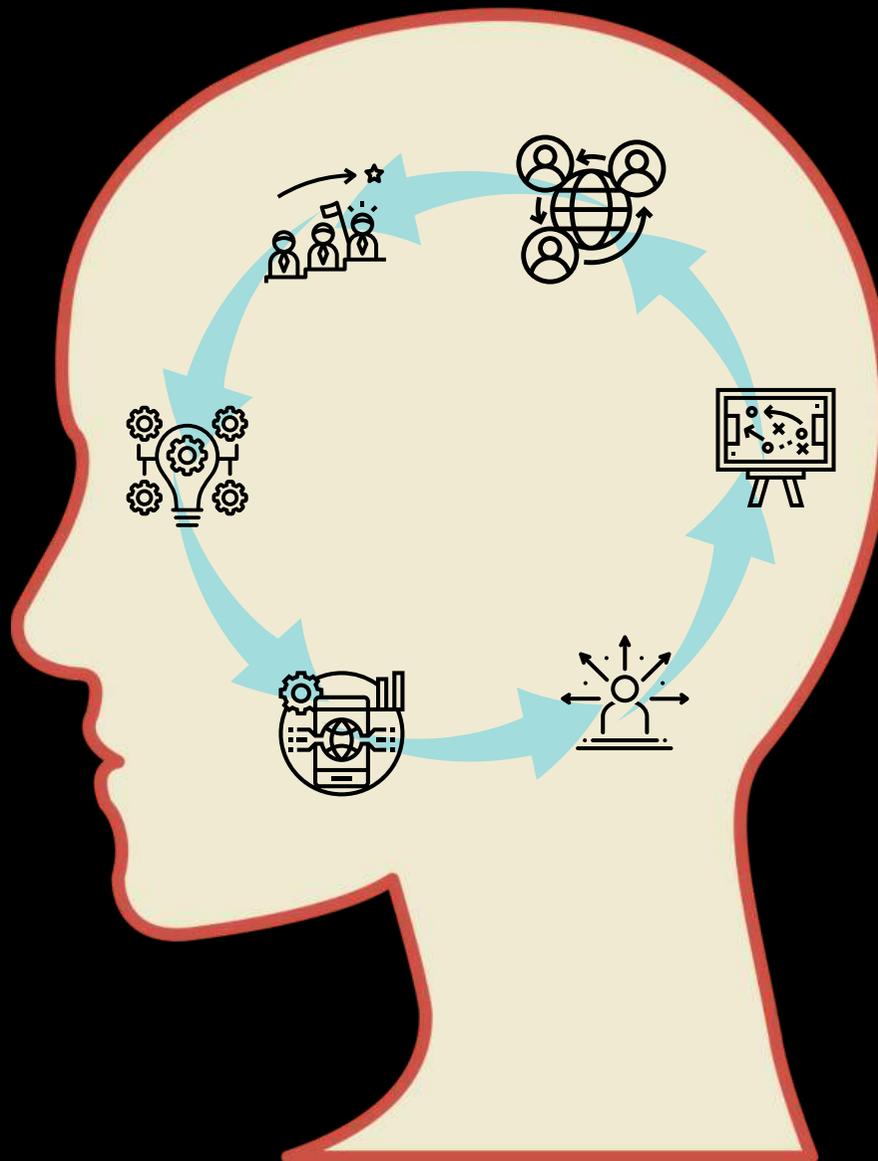
innovación

La orientación hacia el valor y la capacidad innovadora



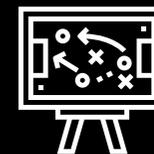
digital mindset

La adaptación al cambio y la transformación digital



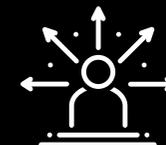
vision global

La capacidad de hacer negocio en un mercado llamado mundo



vision estratégica

La capacidad de interpretar el presente y decidir el futuro



toma de decisiones

La capacidad resolutive para la toma de decisiones eficaces





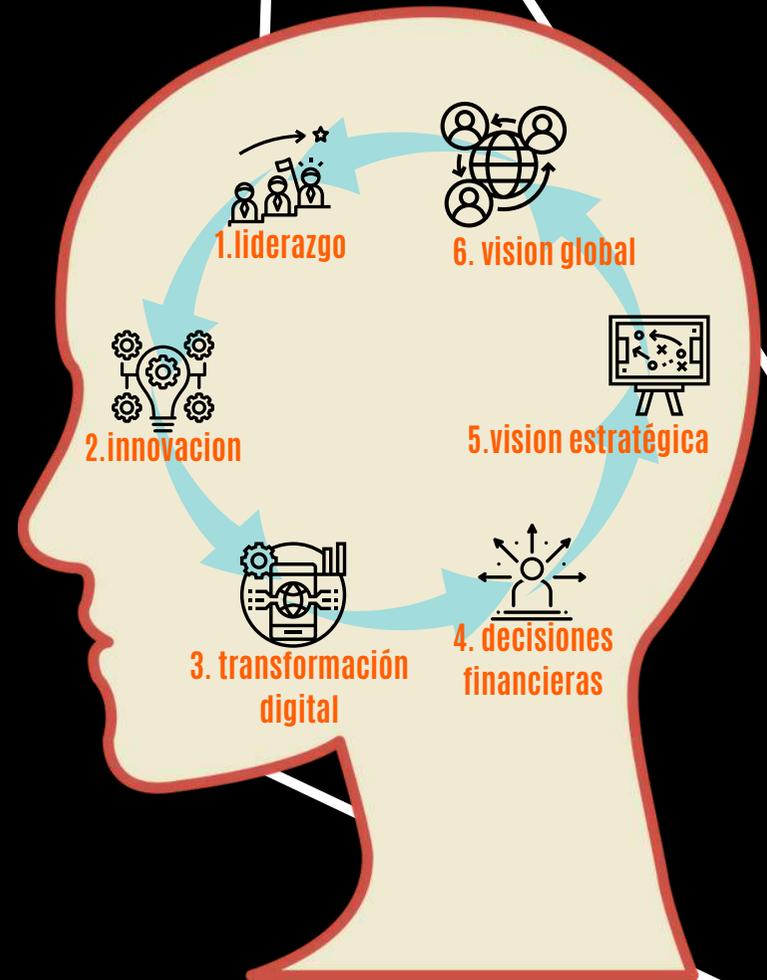
Programa

Cada vez son más las organizaciones que construyen su arquitectura huyendo de la departamentalización (que genera responsabilidades estancas y dificulta la comunicación) y la especialización (personas que saben mucho de un área, y casi nada sobre las demás).

Entonces, ¿por qué seguimos encontrando programas Executive MBA que siguen hablando de áreas clásicas (finanzas, marketing, operaciones, recursos humanos...) y refuerzan esa mentalidad departamentalizada de las personas directivas?

El programa del Executive MBA de ESEUNE se estructura en **seis ámbitos transversales** basados en las seis competencias clave para el éxito de la persona directiva.

Cada sesión lectiva se circunscribe a uno de esos seis ámbitos pero tiene **un desarrollo transversal**, gracias al método, basado en casos prácticos que configuran discusiones grupales en las que se analizan simultáneamente cuestiones de estrategia, equipos, liderazgo, innovación, operaciones..



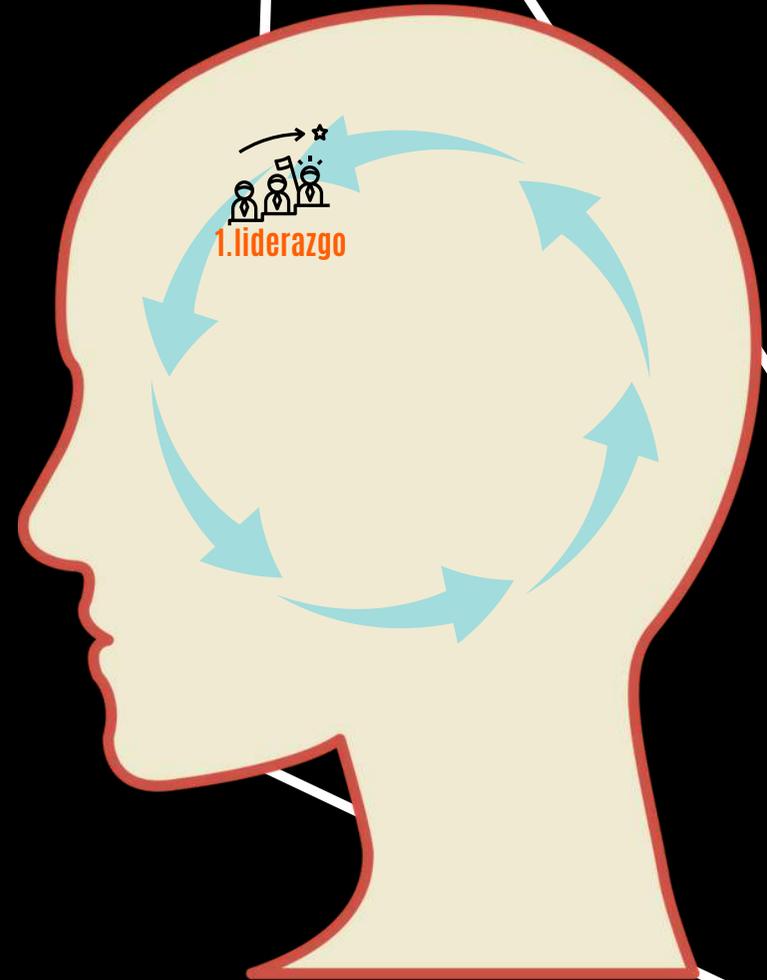


liderazgo

La dirección eficaz de equipos y personas

Las personas constituyen el factor clave de la organización; son la principal fuente de ventaja competitiva ya que únicamente a través del talento (creatividad y conocimiento) se generan las ideas que precisa una organización para crear valor de forma constante y a un ritmo creciente.

En este ámbito del programa mostraremos las claves para **liderar equipos y personas** (comenzando por uno mismo, continuando por el equipo y finalizando con el entorno de la organización) para desarrollar un nuevo estilo de relaciones donde el talento sea el motor que garantice la competitividad y la adaptación permanente al cambio. Potenciamos habilidades como liderazgo, comunicación, cooperación, pensamiento adaptativo, adaptación al cambio y aprendizaje autónomo.





1. LIDERANDO UN CAMBIO DE EPOCA

- a. Entornos A.L.F. (Ágiles, Líquidos y Flexibles).
- b. Doble curva de ciclo de vida en las organizaciones.
- c. Jerarquía vs. Funcionalidad.
- d. Productividad y Positividad en los equipos.
- e. Liderazgo tradicional vs. Liderazgo A.L.F.
- f. El líder Coach.

2. LIDERANDOME A MI

- a. Liderazgo digital vs. liderazgo analógico.
- b. La Escucha y sus niveles.
- c. De la Escucha ignorada a la Escucha empática.
- d. Lenguaje y realidad; el poder del Lenguaje.
- e. Diferencias entre el Jefe y el Líder-Coach.
- f. El Modelo OSAR.
- g. Y ahora, ¿qué va a ser diferente?

3. LIDERANDO A OTROS

- a. Los 6 estilos directivos: coercitivo, directivo, participativo, emulativo, afiliativo.
- b. Los 3 tipos de autoridad.
- c. Las 3 P's del Liderazgo.
- d. Las 3 B's de la Motivación.
- e. Las 3 C's del Compromiso.
- f. El Modelo Grow.
- g. Las 5 Leyes Sistémicas.
- h. El Reconocimiento de las personas.

4. EMPODERANDO EQUIPOS CON TALENTO

- a. Atracción y retención de talento.
- b. Espacios de libertad.
- c. Espacios para la creatividad.
- d. Por qué las personas no tienen ideas.
- e. Libertad y responsabilidad.
- f. Talento y generación de valor.

5. LEARNABILITY

- a. Nuevos entornos VUCA Hostiles Digitales.
- b. La Cultura es el Juego.
- c. El modelo de Change Management.
- d. Ecosistema de Aprendizaje Corporativo:
- e. ROI vs ROLearnings.
- f. Las 4 Habilidades críticas para la Learnability.
- g. Mis retos de Learnability.

6. LIDERAZGO EMOCIONAL

- a. Los 4 signos de la inteligencia emocional.
- b. La mente del líder y sus emociones.
- c. Tipos de emociones.
- d. Estrategias de regulación emocional.
- e. Conciencia social y gestión de las relaciones.
- f. Empatía. Asertividad. Escucha activa.
- g. Feedback constructivo.
- h. Resolución eficaz de conflictos





ESEUNE es una Institución con unos principios innovadores, los cuales impulsan al alumno a ser un verdadero Manager, con capacidad de liderar cualquier proyecto que tenga en mente manteniendo siempre una visión innovadora. Cada una de las clases son verdaderos laboratorios de ideas y aprendizaje en donde se crece, se aprende, se opina, se discute, se interactuar. Los profesores se destacan con metodologías de enseñanza vanguardistas e interactivas. En las clases es imposible no aprender y lo más importante es que no son nada aburridas. Además son un espacio multicultural, donde se aprende a respetar cualquier cultura y aprender de cualquier cultura”.

Romina Gancitano
Credit Treasury, AET
(ESEUNE 2009-2010, Italia)



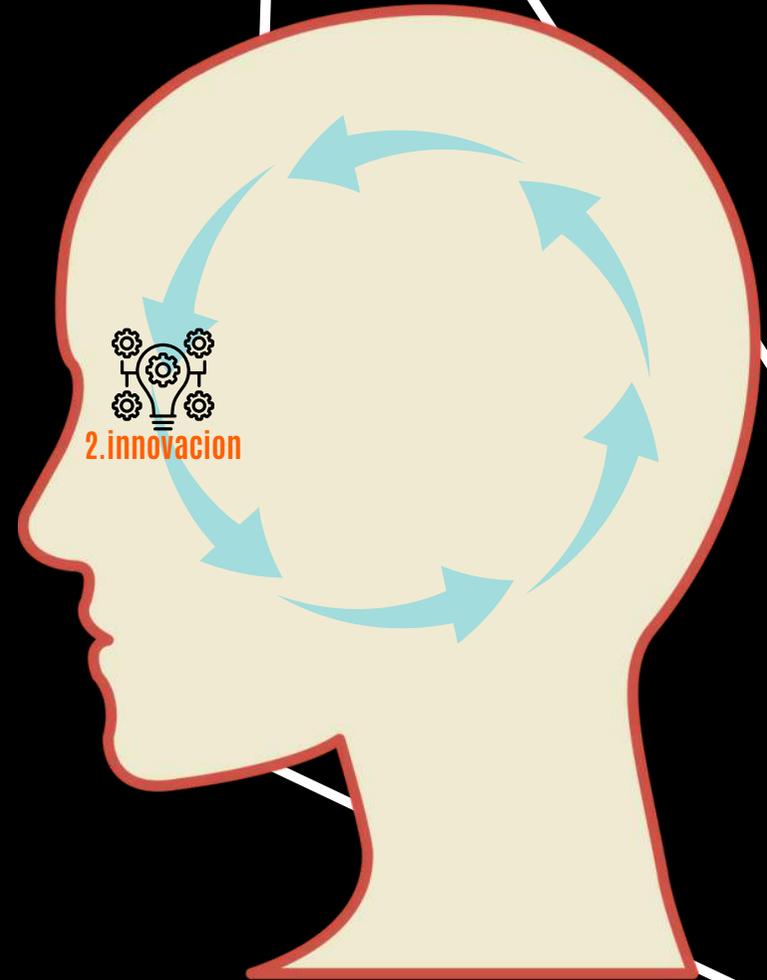


innovacion

La orientación hacia el valor
y la capacidad innovadora

Nadie puede ignorar los cambios que nos rodean; la sociedad, la economía, las empresas...todo se ha transformado en los últimos años. Hemos dejado atrás el siglo de la manufactura y estamos en la era de la **mentefactura**. En este contexto, gestionar talento y orientarlo hacia la generación valor resulta esencial para garantizar la adaptación constante de las organizaciones al cambio.

En este ámbito del programa mostraremos herramientas y métodos que ayuden a la persona directiva a identificar qué es el valor (cual es su relevancia, como se consigue) y orientar el talento de sus equipos hacia el desarrollo de productos, servicios **orientados a la generación de valor** e identificación de nuevas oportunidades.





1. LIDERAZGO INNOVADOR EN TIEMPOS DE CAMBIO

- a. ¿Qué es y qué no es innovación?
- b. Los cuatro vértices de la innovación
- c. La creatividad y la innovación
- d. Las competencias del líder innovador
- e. La resolución creativa de problemas

2. INNOVAR PARA INVENTAR MERCADOS

- a. El deconstructor
- b. Matriz Why
- c. Espacios sobreservidos
- d. Espacios infraservidos
- e. La competición destructiva
- f. Océanos azules

3. BUSINESS MODEL INNOVATION

- a. Qué es el Valor y cómo se consigue
- b. El Mapa de Valor
- c. Las PVD (Propuestas de Valor Diferenciadas)
- d. El Cohete de la Innovación
- e. Del Producto a la Experiencia
- f. Customer Journey
- g. Early Adopters Canvas
- h. Agile Culture
- i. Lean Startup

4. DESIGN THINKING

- a. Human Centered Innovation
- b. Contextualización
- c. Fundamentos de Design Thinking
- d. Aplicación práctica
- e. Toolkit

5. DISEÑO DE FUTUROS

- a. Entendiendo el futuro
- b. Actitudes respecto al futuro
- c. Disciplinas que abordan el futuro
- d. Strategic Foresight Fundamentos
- e. Marco de trabajo
- f. Fase 1: Framing
- g. Fase 2: Scanning
- h. Fase 3: Visioning
- i. Fase 4: Designing
- j. Tendencia emergente clave

6. OPEN INNOVATION

- a. Cultura para la innovación
- b. Intraemprendimiento
- c. Modelo de innovación para PYMES





El Executive MBA de ESEUNE ha supuesto para mí una experiencia muy enriquecedora. Ha sido apasionante desde el primer momento, ya que ha ido más allá de los aspectos “tradicionales” de gestión de empresas. El complemento ideal para esta formación han sido las extensiones académicas en China y Georgetown University, que te permiten observar in situ otras formas de ver los negocios. Sin duda alguna, creo que algo que ha conseguido que crezca como persona ha sido el conocer a un excelente grupo de personas y profesionales con los que puedo asegurar que mantendré un estrecho contacto en el futuro”.

Jesús Navas
Director General, Vicinay Cadenas
(2009-2010, Bilbao)





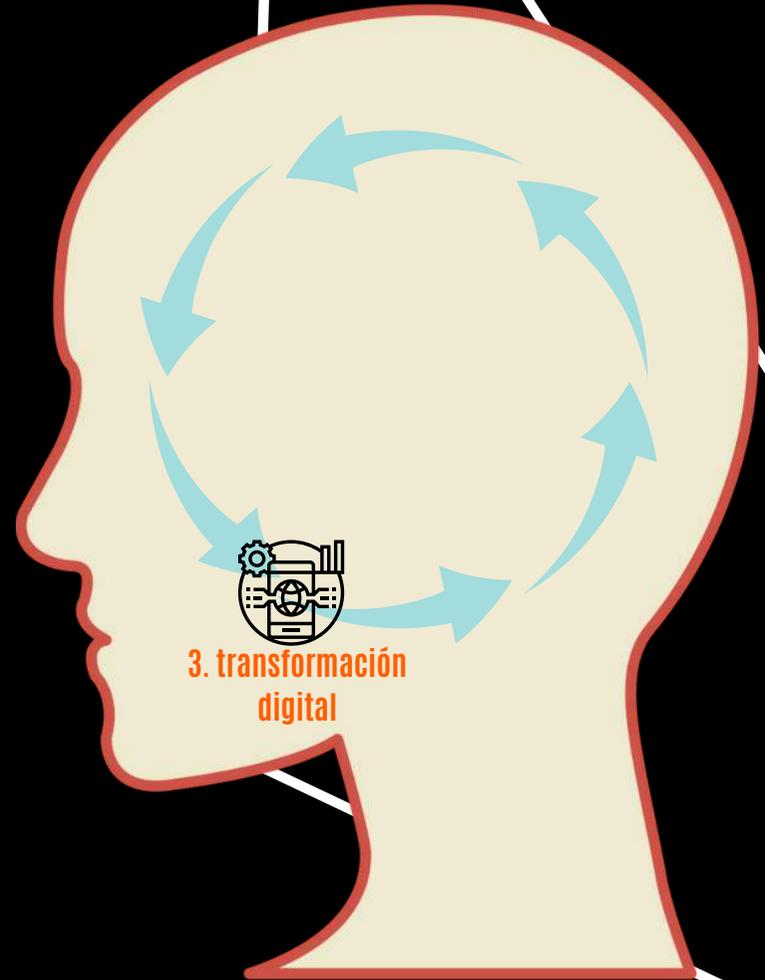
transformación digital

La adaptación al cambio y la transformación digital

Nuestras empresas se enfrentan al mayor de los desafíos que han experimentado: **la transformación de sus modelos de negocio.**

No es época de cambio; vivimos un cambio de época. La tecnología, la globalización, los nuevos valores en el consumidor...están generando nuevos modelos de negocio en cada vez más sectores. Y cuándo esa transformación llega a un sector, los que no han sabido adaptarse al cambio quedan fuera de la competición.

En este ámbito analizamos las claves de la transformación de los modelos de negocio, desde una perspectiva eminentemente práctica apoyada en matrices de trabajo que los facilitadores utilizan en las empresas a las que ayudan en estos procesos de cambio. Analizaremos las principales **tecnologías exponenciales** y aprenderemos a desarrollar un plan que alinee estrategia, tecnología y personas para desplegar la transformación digital en una PYME.





1. EXPONENTIAL TECHNOLOGIES CANVAS

- a. ¿Por qué mueren empresas?
 - i. Pensamiento exponencial vs lineal
- b. La tormenta perfecta
 - i. Cloud, 5G, IoT, BigData
- c. AR, VR y Metaversos
- d. Inteligencia Artificial
 - i. Machine Learning y Deep Learning
 - ii. Redes neuronales

2. PYMES 4.0

- a. Las 6D de la Estrategia Digital
 - i. Digitalización
 - ii. Decepción-Disrupción
 - iii. Desmaterialización-Desmonetización
 - iv. Democratización

3. INDUSTRIA 4.0

- a. Logística 4.0
 - i. Caso Bossard
- b. Business Intelligence en SCM4.0
 - i. Caso Zappos
 - ii. Amazon vs Walmart
- c. Fábrica inteligente
 - i. Robótica avanzada
 - ii. Fabricación aditiva y 3D

4. CANALES DIGITALES

- a. El consumidor digital
- b. Entorno digital y ventas B2B
- c. Omnicanalidad
- d. e-Commerce propio
- e. Third-Party-Sales
- f. Estrategias O2O
- g. Gestión digital de clientes y mercados

5. DESAFIOS PARA PYMES

- a. Ciberseguridad
- b. Tipos de ataques a las PYME
- c. Identidad digital soberana
- d. Protección de datos
- e. Seguridad de los datos
- f. Blockchain y criptopagos
- g. Aspectos legales de la transformación digital

6. GESTION DEL TALENTO DIGITAL

- a. Cómo gestionar al nuevo talento digital: millenials, knowmads, generación Z.
- b. Planificación del modelo de gestión del talento: atracción, selección, gestión y retención del talento.
- c. La inteligencia colectiva y el nuevo management.

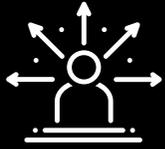




La opción de desplazarme más de 400 km hasta Bilbao para romper con el modo de pensar que conocía y buscar nuevas respuestas a las preguntas que ya tenía ha sido el mayor acierto. He conocido una nueva forma de pensar de las organizaciones que comparto profundamente, centrada en las personas como principal motor de la Innovación y la Excelencia. He tenido la oportunidad de poder aprender y plantear dudas a grandes formadores, pero sobre todo de compartir ideas y formas de ver las organizaciones con excelentes personas. El colofón fue la experiencia en Georgetown, que pone la guinda al curso. Recomiendo a todo directivo que quiera diferenciarse que curse el Executive MBA de ESEUNE. Ha supuesto un gran esfuerzo, pero hay un antes y un después en mi carrera profesional”.

Eduardo de la Cruz
Jefe de Calidad, Cuétara - Nutrexpa
(ESEUNE 2009-2010, Burgos)



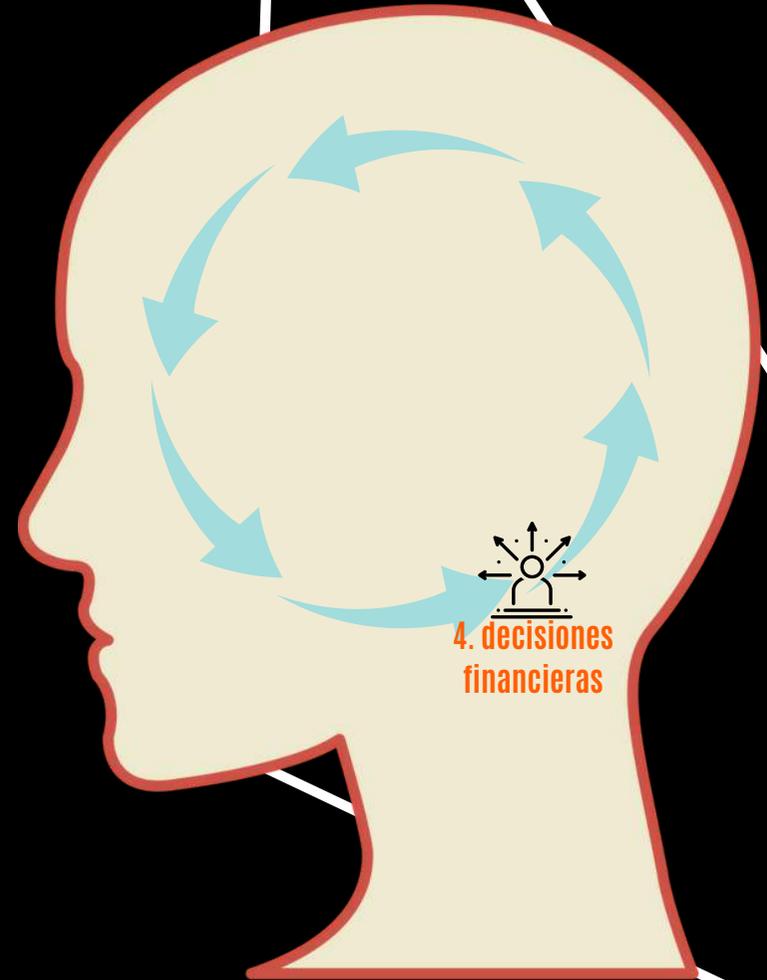


decisiones financieras

La capacidad resolutive para la toma de decisiones eficaces

La persona directiva ha de ser resolutive. En este ámbito trabajamos esta habilidad clave analizando las fuentes de información necesarias para la toma de decisiones eficiente, enfatizando en **el análisis, la interpretación y la utilización de los estados financieros**, prestando especial atención a decisiones clave como la gestión de la tesorería, las fuentes de financiación, la planificación de inversiones, la metodología de valoración de empresas y la toma de decisiones de cobertura de riesgos mediante la utilización de derivados financieros.

Este ámbito del programa proporciona los conceptos y herramientas clave para **tomar decisiones aportando valor** a la organización desde una perspectiva económico-financiera





1. ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

- a. El Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
- b. El estado de Flujos de Efectivo, Estado de cambios del Neto Patrimonial.
- c. Los objetivos financieros: la liquidez y la solvencia.
- d. Métodos del análisis financiero: análisis estático y dinámico.
- e. La estructura financiera de la empresa y su equilibrio.
- f. El fondo de maniobra.
- g. El ciclo de explotación y periodos de maduración.
- h. Necesidades operativas de fondos.
- i. Los ratios financieros.
- j. El resultado empresarial. El análisis de la cuenta de resultados.
- k. El concepto de rentabilidad. Rentabilidad económica y del capital invertido.
- l. Influencia de la estructura financiera en la rentabilidad.
- m. La rentabilidad para el accionista.

2. CONTABILIDAD DE COSTES, ANALITICA Y DE GESTION

- a. Control de costes para la toma de decisiones
 - i. Formación de coste de la empresa
 - ii. Cálculo costes totales, fijos, variables, directos, indirectos, medios y marginales
 - iii. Costes y estrategia de negocio
 - iv. Costes y modelos de negocio disruptivos
 - v. El umbral de la rentabilidad
- b. Control presupuestario
 - i. Los presupuestos operativo, de inversión y de tesorería
 - ii. La cuenta de resultados proyectada
 - iii. La gestión de existencias e Inventarios
 - iv. El ciclo de aprovisionamiento
 - v. El coste de inventarios
 - vi. El Modelo Wilson
 - vii. ¿Producir o comprar?
- c. El Almacén
 - i. Valoración de las entradas en almacén
 - ii. Valoración de las salidas de almacén
 - iii. Modelo de costes ABC
 - iv. Precio medio ponderado (PMP)
 - v. Método de valoración FIFO
 - vi. Sistema JIT (Just In Time)





3. GESTION FINANCIERA Y CASH MANAGEMENT

- a. Función financiera y tesorería activa
 - i. Los flujos monetarios de la empresa
 - ii. Cash Management, liquidez, planificación y presupuestación
 - iii. Principios del Cash Management
 - iv. Cálculo financiero
- b. El flujo operativo: cobros y pagos
 - i. El flujo de cobros: desde la oferta hasta el recobro
 - ii. El proceso de cobro. Sistemas de venta
 - iii. Distribución y entrega. Facturación. Cobro. Abono. Los impagados
 - iv. El flujo de pagos: desde el estudio de necesidades hasta el pago
 - v. El proceso de pago. Diferentes tipos de pagos
 - vi. Compras a proveedores

4. ANALISIS DE INVERSIONES

- a. Control de Proyectos de Inversión y Selección de Inversiones
 - i. VAN
 - ii. TIR
- b. Metodologías de Valoración de Empresas
 - i. Las 4 técnicas fundamentales para Valorar Empresas
 - ii. Métodos Estáticos y Métodos Dinámicos
 - iii. Valor Teórico Contable (VTC)
 - iv. El PER
 - v. Valor de empresa/Ventas (EV/Ventas)
 - vi. EBITDA
 - vii. El BAIT o BAI
 - viii. Flujo de Caja
 - ix. Flujo de Caja por Acción (Cash Flow per Share)
 - x. Modelo de crecimiento de Gordon (Dividendos)
 - xi. Flujo de caja del Capital (Capital Cash flow)
 - xii. El Pay-Back
 - xiii. La clave en la valoración de empresas
 - xiv. EV/Free Cash fFlow
- c. Due Dilligence





5. OPERACIONES INTERNACIONALES

- a. Los riesgos en las operaciones internacionales.
Riesgo comercial y político.
- b. La gestión operativa: aduanas, contratos, garantías, documentos, medios...
- c. Riesgo comercial y político. Avales y garantías, seguro de crédito...
- d. La entidad financiera: intervención-riesgo-rentabilidad
- e. Análisis de los incoterms uno a uno, pros y contras
- f. Selección y gestión de los incoterms.
- g. Cálculo de costes de compra y precios de oferta
- h. Divisas y gestión del riesgo de cambio
 - i. La gestión con divisas. Mercado de divisas
 - ii. La cobertura del riesgo de cambio
- i. Financiación de imports/exports
 - i. Financiación de importaciones en Euros y divisas
 - ii. Anticipos de exportación en Euros y divisas

6. PUESTA EN PRACTICA SOGE

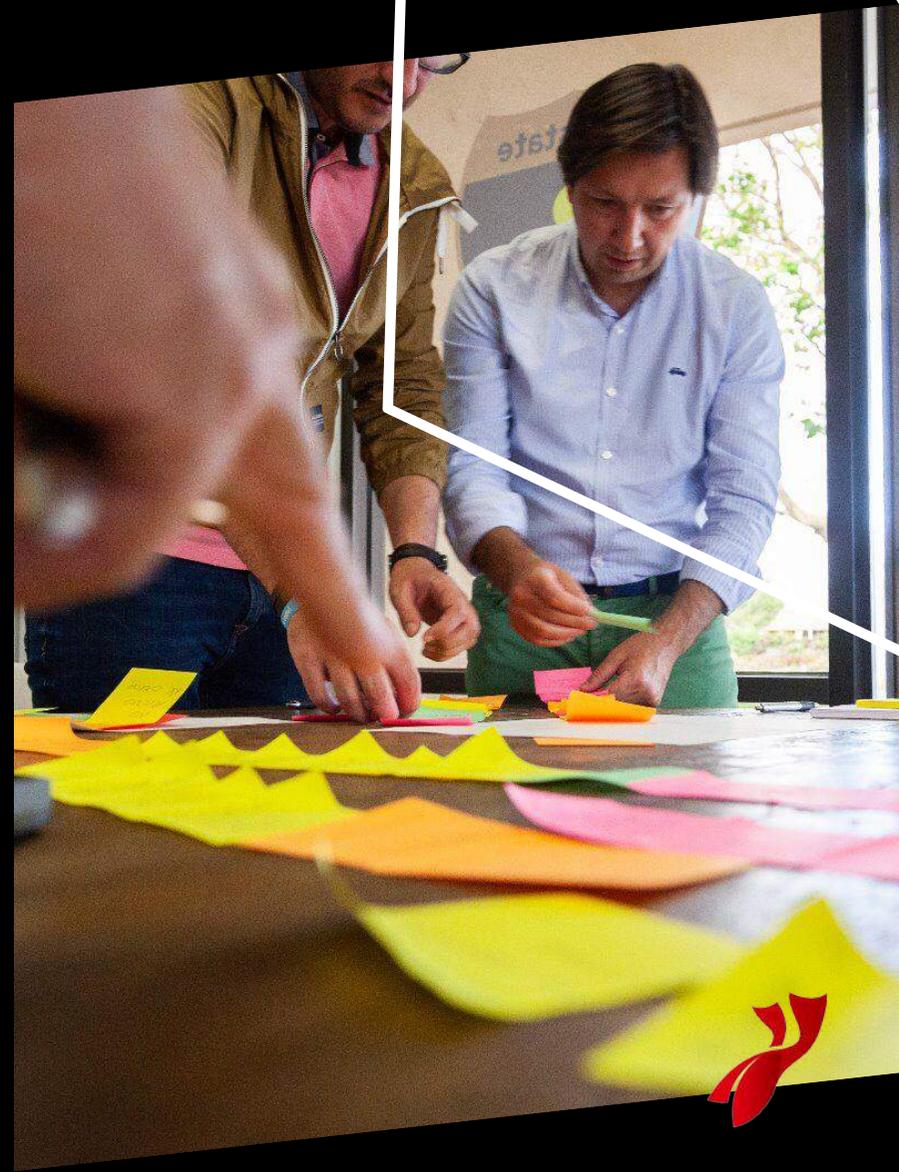
- a. Simulación : decisiones financieras





El Executive de ESEUNE es el catalizador que permite la reacción química de transformación de una mentalidad empresarial tradicional, conservadora orientada a la producción y costes a una mentalidad nueva basada en la gestión del conocimiento, las personas y el cliente como nuevos activos y generadores de valor. Permite obtener una visión global de la gestión empresarial como parte de una aldea global más allá de las fronteras tradicionales, donde los límites sólo los ponemos nosotros”

Ander Sologuren
Director Técnico de FAES FARMA
(ESEUNE 1998-1999, Bilbao)



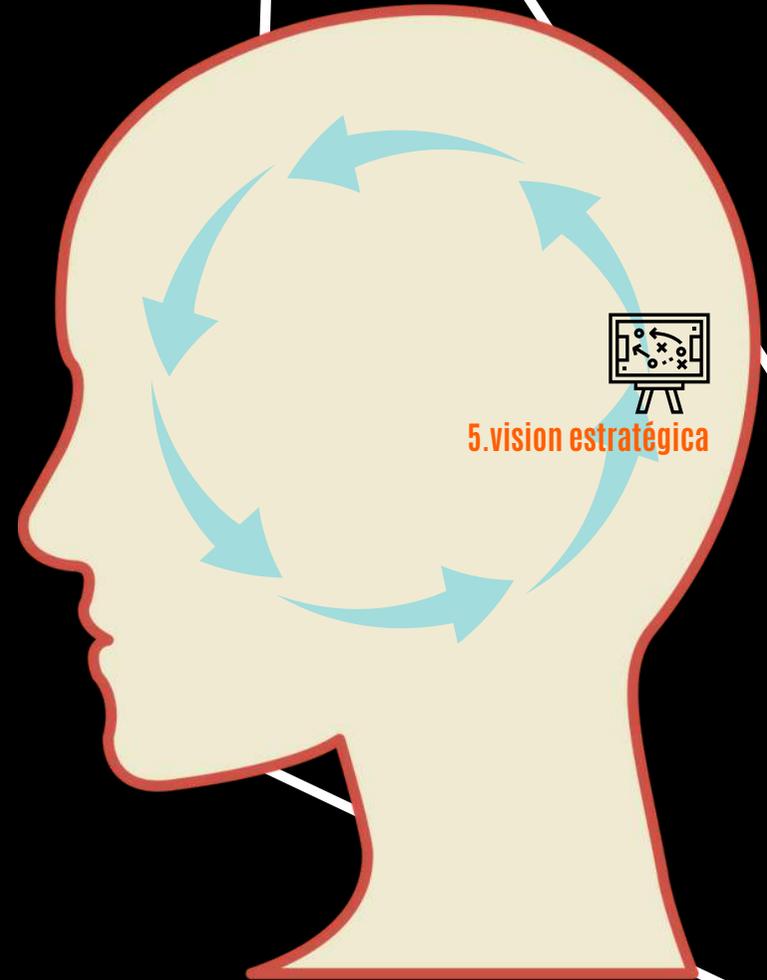


vision estratégica

La capacidad de interpretar el presente y decidir el futuro

Dirigir organizaciones no es únicamente gestionar recursos. Implica **elegir el futuro**: pensar en el mañana (más que en el día a día) y decidir a largo plazo (superando la mentalidad cortoplacista imperante).

En este ámbito mostraremos **cómo interpretar las señales del entorno** (el presente) para elegir el futuro, potenciando la visión estratégica, siempre desde el compromiso y la responsabilidad social. Conoceremos y utilizaremos las principales herramientas y metodologías empleadas para definir la estrategia en un negocio y las habilidades necesarias para **desplegarla con éxito**.





1. INTERPRETAR EL PRESENTE Y DECIDIR EL FUTURO

- a. Claves para interpretar el presente y decidir el futuro
- b. Análisis estratégico en entornos VUCA
- c. ¿Cómo adaptar el negocio para competir con éxito en un entorno cambiante?
- d. La estrategia como oportunidad en contextos de incertidumbre

2. HERRAMIENTAS PARA EL ANALISIS ESTRATEGICO

- a. Análisis del Macroentorno
 - i. Análisis PESTEL
- b. Análisis del Microentorno
 - i. Análisis de las 5 fuerzas de Porter
- c. Análisis interno
 - i. DAFO
 - ii. CAME
 - iii. Boston Consulting
 - iv. McKinsey GE
 - v. Cuadro de Mando Integral

3. SOGE

- a. Simulación Online de Estrategia
- b. Toma de decisiones

4. VISION ESTRATEGICA

- a. Analizar a los agentes de cambio: la velocidad de la información, los consumidores y la tecnología
- b. Entender las implicancias de las transformaciones sociales y de los mercados.
- c. Determinar líneas estratégicas que permitan tomar decisiones para mantener la competitividad y la sostenibilidad.

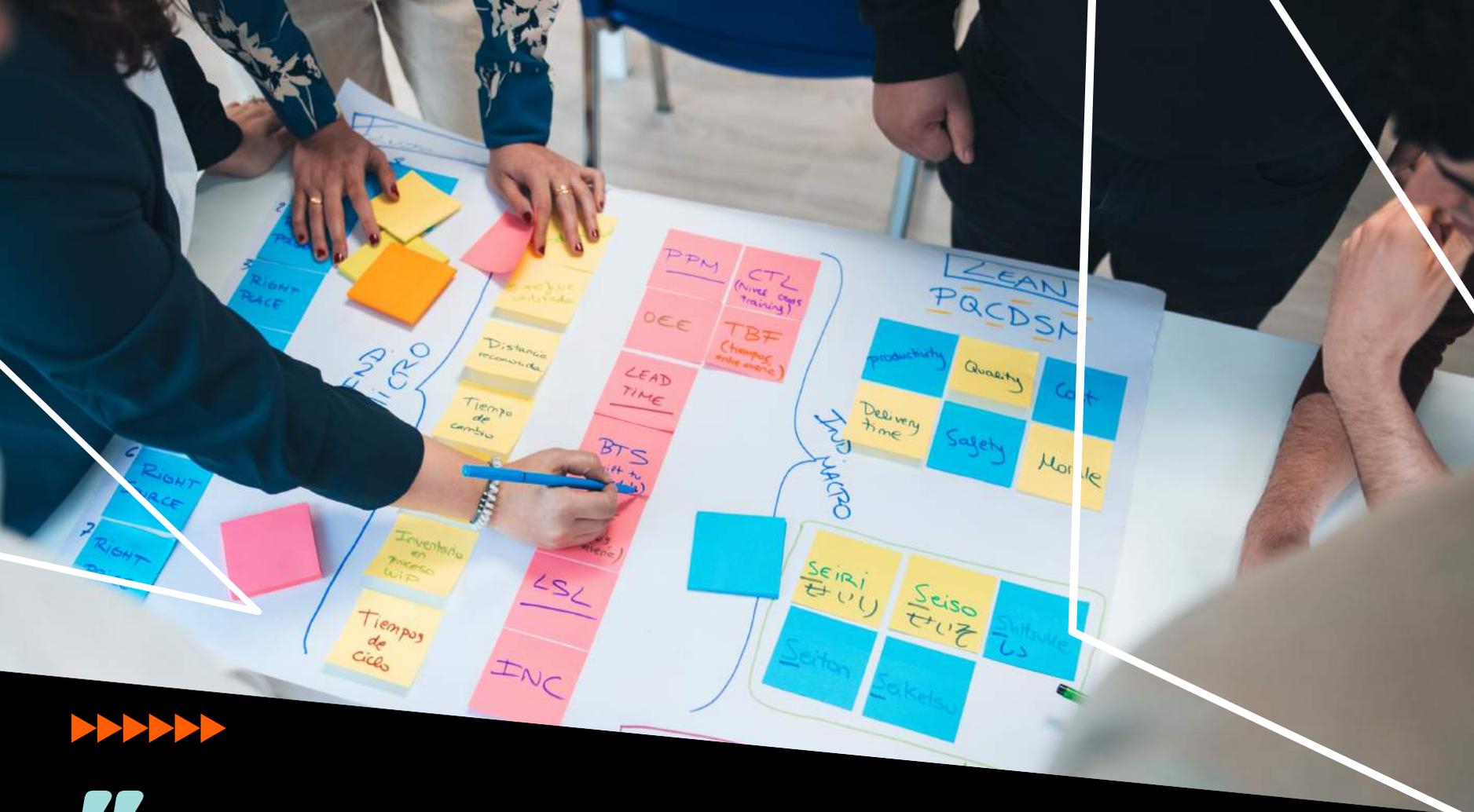
5. LIDERAZGO CON PROPOSITO

- a. El propósito como el marco a través del cual se toman todas las decisiones
- b. Ética y valores en el liderazgo
- c. Liderazgo consciente
- d. Vulnerabilidad y responsabilidad
- e. Relación entre la confianza y el impacto del liderazgo
- f. Juego finito vs juego infinito
- g. 5 Prácticas y 15 lecciones sobre liderazgo

6. TRANSFORMACION ORGANIZACIONAL

- a. Cultura vs. Estrategia
- b. Metodología Change Management
- c. Liderazgo en procesos de transformación
- d. Señales





Mis objetivos se han cumplido sobradamente: he adquirido conocimientos y experiencia real gracias al método y al excelente cuadro de profesores, he viajado y contrastado distintas culturas empresariales y he desarrollado a posteriori colaboraciones y negocios con otros alumnos. Absolutamente recomendable”

Mikel Castaños
CEO de Educaedu
(ESEUNE 1999-2000, Bilbao)



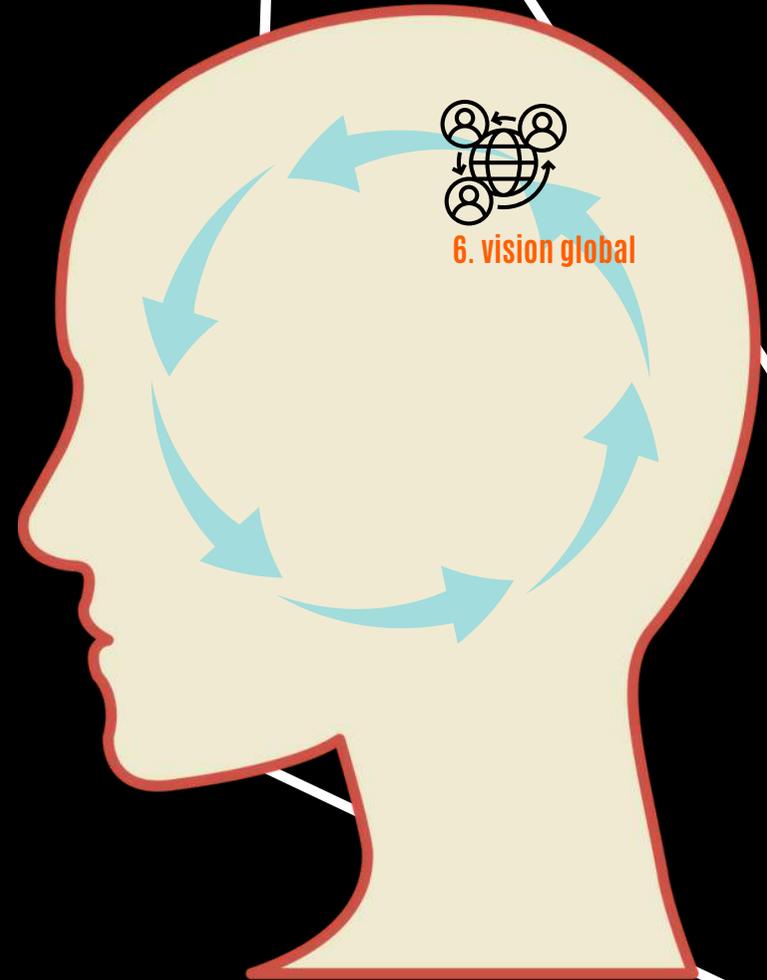


vision global

La capacidad de hacer negocio en un mercado llamado mundo

Vivimos en un **mundo globalizado** y la persona directiva ha de comprender el impacto de las diferentes culturas que configuran un mercado llamado mundo en el diseño de estrategias de negocio.

Las habilidades para comprender un mundo globalizado se potencian mejor con **metodologías experienciales**; de ahí que el Executive MBA incluya periodos lectivos opcionales en USA, Asia, Oriente Medio y África en los que la persona participante potencia su visión global y desarrolla habilidades in-situ y en primera persona.





1. GEORGETOWN EXECUTIVE BUSINESS PROGRAM

- a. Washington DC
- b. New York

2. SILICON VALLEY CEO ACADEMY

- a. San Francisco
- b. Palo Alto
- c. Mountain View
- d. San José

3. ISRAEL INNOVATION NATION

- a. Tel Aviv
- b. Jerusalén

4. CONTACTO Y APROXIMACION A CHINA

- a. Beijing
- b. Shanghai
- c. Hong Kong

5. INDIA

- a. Bombay
- b. Pune
- c. Bangalore

6. AFRICA SERVICE LEARNING

- a. Tanzania





ESEUNE ha conseguido aportarme una completa visión desde muy diferentes puntos de vista de lo se debe esperar de un profesional innovador, motivado con las nuevas ideas, con el cambio y con las personas. A lo largo del programa he conseguido, gracias a los excelentes formadores con los que he compartido aula, revisar y afianzar mis conocimientos y experiencias previos y recibir nuevos enfoques y pautas que, estoy seguro, me servirán en el futuro. La posibilidad de realizar los módulos en China y Georgetown es una oportunidad que no debe dejarse pasar”.

Marcos Bergua
Director General de Industria, Gobierno de Cantabria
(2009-2010, Santander)



CULTURA

BUS MODEL

EL QUE TIENE LA
FUERZA PARA ES
EL QUE TIENE
QUE TENER

OPORTUNIDAD DE
PROFITABILIDAD

El éxito
de una empresa
depende de
su cultura

DEFINICIÓN DE
VALORES

CONCEPTO
DE
AGILE
MÉTODOS

PROCESO DE
COPRODUCCIÓN

El ballester
de
los
de

COMPARTIR
VALORES

CONCEPTO
DE

TRANSFERIR
VALORES
DE
UN
PROYECTO
A
OTRO

Mejor
no
se
nosotros...

Un día
sin
reunión

Piensa
en
mejorar
10 X

ACCESIBILIDAD
1 PAS
(DEPARTAMENTO)
2 PAS (SERVICIO)
3 PAS (PRODUCTO)

ACCESIBILIDAD
2 PAS (SERVICIO)
3 PAS (PRODUCTO)

BRICK
TURRA

MIL MDS
20000
PAPA
LINDA
DELICIA
MUNDI
MUNDI

EMISA
Extensión
Mundo

NO DISCUTAS!!
PROBATELA Y
VALIDALA!!

Mejor
no
se
nosotros...



Estructura, dedicación y horarios





Estructura, dedicación y horarios

El programa del Executive MBA tiene como objetivo desarrollar competencias directivas de las personas participantes. Estas competencias se agrupan en dos categorías:

- **Habilidades** (capacidades asociadas al mindset, valores, actitudes..)
- **Conocimientos** (herramientas de management, conceptos clave, metodologías...)

Para potenciar estas competencias los contenidos del programa se despliegan en base a una metodología que combina actividades asíncronas y sesiones lectivas presenciales muy prácticas y participativas.

Dedicación semanal:

- **13 horas de trabajo**
- **5 horas asíncronas + 8 horas presenciales**

Horario de las sesiones lectivas presenciales:

- **Viernes (de 16:30 a 20:30)**
- **Sábados (de 8:30 a 12:30)**

Durante la semana, antes de la sesión lectiva, el participante trabaja las actividades asíncronas previas (asimilación de contenidos mediante videoclases y lecturas, trabajo en casos prácticos...) a través del Campus Virtual (cada participante adapta este trabajo a su agenda). Y las conclusiones de ese trabajo constituyen el eje sobre el cual pivota la sesión lectiva, basada en discusiones de grupo.



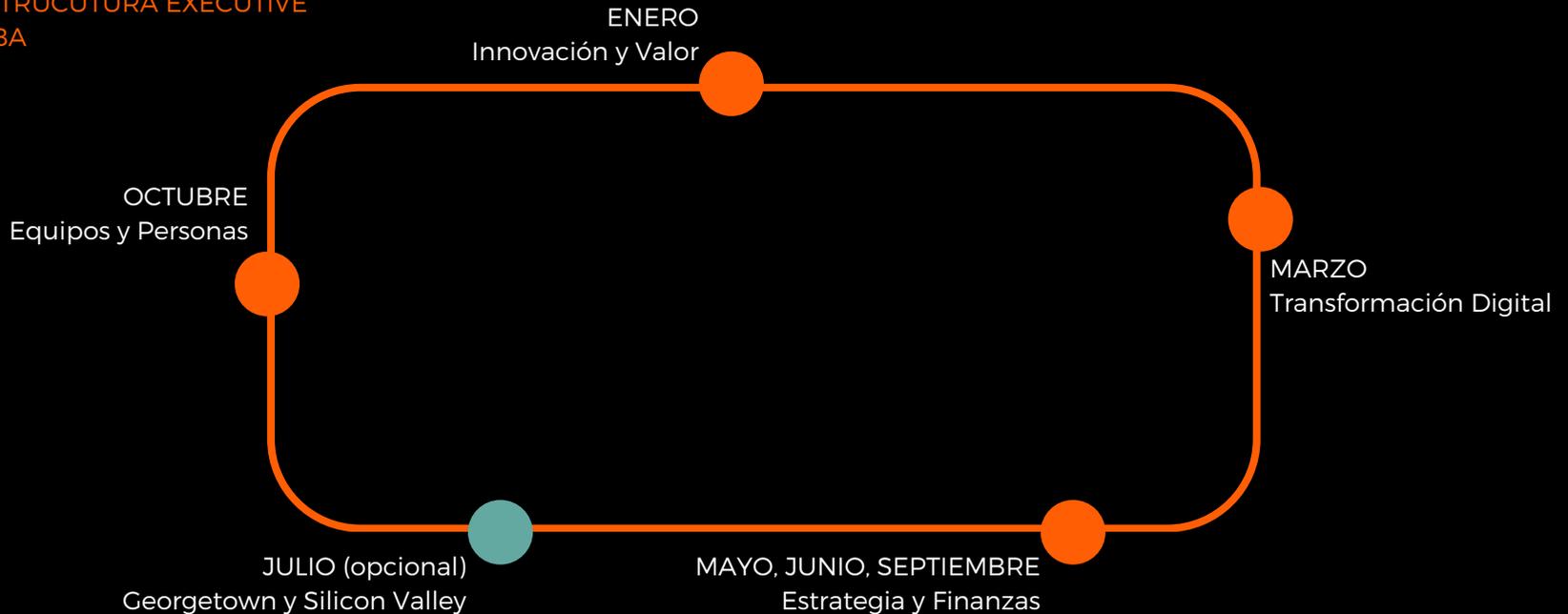
Estructura, dedicación y horarios

La estructura está pensada para que la persona participante pueda **conciliar** el estudio del Executive MBA con su actividad profesional y su vida personal. Permite **diseñar itinerarios** (cada ámbito dura 2 meses y se pueden hacer descansos entre ámbitos) y comenzar el programa en diferentes momentos del año, ya que, al contrario de los cursos tradicionales cuya estructura es lineal (tienen una fecha de inicio y una fecha de finalización) el programa de ESEUNE es circular.

ESTRUCUTURA TRADICIONAL



ESTRUCUTURA EXECUTIVE MBA





Estudiar el Executive MBA ha sido una gran experiencia cultural. El contacto con profesores altamente cualificados y reconocidos en toda España ha sido de mucha utilidad en el aprendizaje de los conceptos empresariales a nivel español, europeo y mundial”

Eder Alves
Consultor de Business Intelligence Senior Novabase
do Brasil
(ESEUNE 1998-1999, Brasil)





Sólo puedo hablar bien de mi experiencia en ESEUNE ,no sólo por el conocimiento técnico adquirido, sino sobre todo porque supone un punto de encuentro y reflexión con personas que manifiestan inquietudes similares a las tuyas y crea un clima de ilusión por la mejora y la superación personal y de las organizaciones para las que trabajamos. A nivel humano la experiencia no pudo ser más satisfactoria y puedo decir que del master salí, además de con un título, con un grupo de buenos amigos. El clima fue siempre de colaboración y de compañerismo, otra gran lección para la vida. Recuerdo mis fines de semana en Zamudio, o los días compartidos en Bruselas y en Georgetown con mucha nostalgia. Claramente repetiría la experiencia y la recomendaría”

Javier Eguren
South Europe Business Development Manager
Bigfood Produktions GmbH
(ESEUNE 2005-2006, Donostia)





Facilitadores

Profesionales que combinan una larga experiencia en el área que desarrollan, con su capacidad para crear **espacios de aprendizaje** en los que las personas participantes comparten conocimiento.





ENRIQUE DE LA RICA. Emprendedor, inspirador, facilitador e innovation coach ayuda a las empresas en sus procesos de transformación digital y adaptación al cambio. Fue uno de los innovadores de la era de Internet: a mediados de los 90 Miembro del primer E-Commerce Advisory Committee de University of California at Berkeley (USA) y autor del primer libro escrito por un español sobre la utilización comercial de Internet (“Marketing en Internet”). En 2011 diseña “Silicon Valley CEO Academy” para ayudar a las personas directivas a adaptar su cultura a la transformación digital visitando empresas como Google, Apple, Netflix, Airbnb, Uber etc. Participa como advisor en varias startups (Bebee, CancerAppy, Shellock, SmartPPE...). Ha escrito varios libros sobre innovación e imparte conferencias y talleres en 15 países. Licenciado en Ciencias de la Comunicación y MBA ha completado su formación con programas en Georgetown University y Singularity University.



LUIS MIGUEL CIFUENTES. En los últimos 7 años enfocado al desarrollo del negocio digital (Amazon – MTNG Experience). Actualmente desarrolla proyectos de negocio digital para Pymes. Head of Marketplaces & Ecommerce en ROI UP Agency (Madrid), colabora en proyectos digitales con DCN (Valencia) como Senior Advisor. Profesor de programas digitales en Fundeun UA, ESEUNE Business School, ENID y Ecommaster.





JOSE LUIS GUERRERO-CUSUMANO. El Dr. Guerrero-Cusumano es, desde 1989, Profesor en la Georgetown University School of Business. Licenciado en Estadística por la Universidad Nacional de Rosario (Argentina), Master of Sciences en la Facultad de Matemáticas de University of Illinois at Urbana-Champaign (UIUC, USA) y Doctorado en Ingeniería Industrial por la UIUC (USA). Es Codirector del International Institute for Government, Management and Public Policy de Georgetown University y Director Académico para Latinoamérica y Europa de Center for Intercultural Education and Development de Georgetown University. El Dr. Guerrero-Cusumano ha sido Director del Georgetown Graduate Summer Program in International Management en Oxford University (Reino Unido) entre 1998 y 2000 y Director de Business School Argentina Global Experience en Buenos Aires entre 2000 y 2003. Es también Profesor invitado en University of Versailles (Francia), University of Ghent (Bélgica), Institut d'Administration et Gestion (IAG), University Catholique de Louvain, Louvain-La-Neuve (Belgica), Vesalius College (Vrije Universiteit), Vlerick School of Business, etc. Es Vice-presidente de la Fundación Latinoamericana para la Calidad y miembro de la Multinational Alliance for the Advancement of Organizational Excellence (MAAOE).



EDUARDO GARCIA ERQUIAGA. Doctor en Administración de Empresas por la Universidad de Navarra, MBA por Escuela de Negocios Caixavigo y Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Santiago. El Dr. García Erquiaga es Director General de Galicia Business School y Profesor invitado de Dirección Estratégica, Economía de la Empresa, Creación y desarrollo de Empresas de ESEUNE, EOI y la Universidad de Navarra. Es Miembro de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa y autor de varios libros sobre Dirección Estratégica, entre los que cabe destacar "Organizar para crear valor: ideas y técnicas para organizar con eficacia."





GABRIEL FERRER. Experto en DigitalTech Talent es adjunto a Dirección General en ROI UP Group, agencia de proyectos digitales integrales. Licenciado en ADE, MBA por FUNDESEM y Master en Dirección de Recursos Humanos y Organización por ESIC. Programa de Dirección Comercial y de Dirección Financiera por ESADE Business School. Actualmente Doctorando en Marketing. Ha sido Director de RRHH de la Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, del Taller Digital de la Universidad de Alicante, Director General en AQUORA Business Education y Socio en THE ONE Talent and Tools. Tiene una amplia experiencia en formación y consultoría colaborando con empresas tan dispares como Tempe-Inditex, FEMPA, Deloitte, Egyssa, Banco Sabadell, Bonnysa, Bankia, Helados Alacant, Colegio de Farmacéuticos de Alicante, Puerto de Valencia, Blinker, Phonak, Pikolinos, Suavinex, Miniland, Cajarural, Calve I, UCAM, CHM, EGYSSA, Gimenez Ganga, SAXUN, IFA, Mediterraneo, etc.



LUIS FANTINI. Experto en Estrategia Digital es consultor Senior en la aplicación de Nuevas Tecnologías de empresa (TICs) a modelos de negocio tradicionales, aprovechamiento de la metodología e-business para marketing, gestión comercial y gestión empresarial en general. Es CTIO y Executive VicePresident of Marketing and Technology de ROÍ Up.





PACO LEON LERMA. Le apasiona acompañar y retar a los profesionales y equipos en la forma en la que se acercan al cambio y los desafíos y le encanta facilitar espacios para generar nuevas perspectivas. Más de 12 años en puestos de dirección y de responsabilidad en áreas de ventas y marketing en empresas de telecomunicación e IT y más de 6 años como coach y mentor de ejecutivos y líderes de equipos comerciales. Fundador y director de Lionship y profesor en posgrados de Liderazgo, Coaching y Ventas en universidades, escuelas de negocio y de coaching.



ANTONIO ANDRES LENCINA. Experto en Supply Chain ha desarrollado su carrera profesional entre otras en dos de las multinacionales más importantes de España, BBVA y el Grupo Inditex. En el grupo Inditex, desarrolló su trabajo por más de 6 años en el área de desarrollo internacional de Supply Chain para una de las empresas del grupo, viajando constantemente alrededor del mundo debido a los diferentes centros que el grupo tiene en lugares como China, India, Vietnam, México, Brasil. Socio fundador de dos empresas en la actualidad, una de ellas dedicada a la consultoría estratégica de internacionalización y la otra dedicada a proporcionar ventajas a los empleados de las mayores empresas españolas. A nivel formativo, Antonio colabora con diferentes escuelas de negocio, universidades y empresas alrededor del mundo, buscando siempre la excelencia en sus imparticiones, tanto en inglés como en español. Es MBA con especialidad en Supply Chain en UCA (EE.UU) y Licenciado en Administración de Empresas por la UA.





ALEXIS GONCALVES. Director del Service Quality & Innovation de Citigroup para Latinoamérica, responsable del área para 34 unidades de negocio (oficinas bancarias, tarjetas de crédito, finanzas, banca corporativa, etc.) en Sudamérica, Centroamérica y el Caribe (20 países). Anteriormente desempeñó otros cargos en los departamentos de Marketing y Recursos Humanos de Citigroup (Estados Unidos y Argentina), trabajó durante siete años en American Express (Estados Unidos y Brasil), dos años en Arthur Andersen (Brasil) y en otras empresas como Proudfoot-Crosby, Rohr Construction e Infel Software (en Brasil). Es Presidente de la Fundación Latinoamericana para la Calidad (fundada en 1997 cuenta con 15.000 miembros) y Review Board Member of the Six Sigma Forum Magazine (Estados Unidos). Es profesor de Innovación en Georgetown University.



LUIS BITENCOURT. Doctorado en Ciencias Políticas y Master en Política Mundial, cuenta con amplia experiencia en las áreas de relaciones internacionales, políticas públicas, desarrollo económico, economía global, proyectos multilaterales y procesos de transición. Ha trabajado para las Naciones Unidas en diversos países del mundo y es Director del Brazi @ The Wilson Center at the Woodrow Wilson International Center for Scholars/ Smithsonian. Es profesor de relaciones internacionales en Georgetown University. Ha sido Decano de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Católica de Brasilia (Brasil).





JOSE MANUEL AMORRORTU. Economista. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la UPV. AMP por el Instituto de Empresa-IE. Postgrado en Gestión Empresarial. ASLE Especialista en Activos y Mercados financieros. TALDE Experto en Gestión de Operaciones de Comercio Exterior. Socio director de AMET Consultores. Anteriormente durante 6 años Director Norte de la División de Consultoría y Formación de Audihispana S.A. Experto en cash management y en gestión de operaciones internacionales. Asesor de empresas en sus áreas financiera -tesorería, de medios de pago y en procesos de adaptación estratégica. Formador- Consultor en temáticas financiero - bancarias y de comercio exterior en diversas entidades financieras, empresas y otras instituciones: ESEUNE, Universidad Comercial de Deusto, Cámara de Comercio de Álava, Cámara de Comercio de Valladolid, Deutsche Bank, La Caixa y diversas empresas e instituciones.



JORGE SALINAS. Licenciado en Ciencias Químicas por la UAM y Master en Dirección Comercial y Marketing. Ha ocupado diferentes posiciones directivas en la industria farmacéutica y ha dirigido tres multinacionales de recursos humanos. Coach Profesional Senior por AECOP. Professional Coach Certified (PCC) por ICF. Coach de Equipos (Lider-haz-GO!). Certificado en el inventario tipológico Myers-Briggs (MBTI) y Practitioner en PNL y PNL modelada con DBM. Es Presidente de Atesora (Firma de acompañamiento profesional) y Socio Co-Fundador de Lider-Haz-GO! (Escuela de formación de Coaches Profesionales).





JUAN CARLOS CUBEIRO. Socio-Director de Ideo Business, actividad que compagina con la docencia como profesor de Liderazgo y Dinamización de Equipos en las principales Escuelas de Negocios españolas. Se le considera uno de los principales expertos españoles en Talento, Liderazgo y Coaching. Desde 1987 ha trabajado como consultor en Arthur Andersen, Coopers & Lybrand, Areté y HayGroup, donde fue Director Europeo de Gestión y Desarrollo del Talento. En estos años ha dirigido proyectos de consultoría estratégica para más de trescientas compañías, entre ellas el ochenta por ciento de las grandes empresas españolas. Colabora habitualmente con los diarios económicos españoles El Economista, Infoempleo, Expansión y Cinco Días, así como con revistas de gran prestigio, como Emprendedores o Executive Excellence, entre otras. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y en Derecho por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), diplomado en Marketing Internacional por la Saint Louis University y doctorado en Organización de Empresas.



LUCIA CELLES. Directora de desarrollo de negocio en Weroi con más de 6 años de experiencia en el desarrollo comercial y acciones tanto offline como online. El grueso de su experiencia se centra en el desarrollo de negocio y servicios en entornos B2B con clientes industriales, principalmente de sectores como Oil& Gas y Energía. Grado en Administración y Dirección de empresas y Máster de Marketing y Dirección Comercial.





IVAN YGLESIAS-PALOMAR. Iván es coach certificado personal, ejecutivo, grupal y de equipos. Tiene amplia experiencia en life coaching y professional coaching para Comités de Dirección, equipos directivos, middle managers y equipos de base de diversas organizaciones. Es ponente habitual sobre diversos temas relacionados con el desarrollo humano y la motivación en foros y organizaciones de diferentes características. Tiene más de veinte años de experiencia como formador y consultor en las áreas de Habilidades Directivas, Desarrollo Profesional, Marketing y Comunicación y Sistemas. Ha sido Director de Programas Formativos en diversas escuelas de negocios. Durante 15 años, Iván desarrolló una extensa carrera como Director de Sistemas en varias organizaciones, con responsabilidades que incluían la planificación, control, gestión y rentabilización de equipamiento informático, así como la gestión de los recursos humanos del área. Iván es Director de Desarrollo de Negocio en Atesora Group, donde también se desempeña como coach y facilitador de talleres y procesos, tanto individuales como de equipos.. Es especialista en Análisis Transaccional y Team Diagnostic Assessment. Cinturón negro de karate, árbitro titulado, entrenador infantil y de adultos y organizador y profesor de programas de defensa personal para mujeres. Posee así mismo formación musical por el Real Conservatorio de Música de Madrid.



ANTONIO JUAN JUAN. Antonio es experto en Transformación Digital y Director de Estrategia de ROI UP Group, una de las principales consultoras digitales en España. Colabora con instituciones académicas especializadas en Transformación Digital como ESEUNE, The Valley Digital Business School o Nuclio. Es Licenciado en Publicidad y Master en Marketing.





ANTONIO FLORES. Socio-Director de Ideo Business, actividad que compagina con la docencia como profesor de Liderazgo y Dinamización de Equipos en las principales Escuelas de Negocios españolas. Se le considera uno de los principales expertos españoles en Talento, Liderazgo y Coaching. Desde 1987 ha trabajado como consultor en Arthur Andersen, Coopers & Lybrand, Areté y HayGroup, donde fue Director Europeo de Gestión y Desarrollo del Talento. En estos años ha dirigido proyectos de consultoría estratégica para más de trescientas compañías, entre ellas el ochenta por ciento de las grandes empresas españolas. Colabora habitualmente con los diarios económicos españoles El Economista, Infoempleo, Expansión y Cinco Días, así como con revistas de gran prestigio, como Emprendedores o Executive Excellence, entre otras. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y en Derecho por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), diplomado en Marketing Internacional por la Saint Louis University y doctorado en Organización de Empresas.



PATRICIA TORREGROSA. Strategic & Futures Design Consultant. Diplomada en Ciencias Empresariales, Master en Dirección de Marketing y especialista en Project Management, SCRUM Master, Design Thinking y Creative Problem Solving





JORDI ORTIZ. Experto en cultura para la innovación y métodos de trabajo Agile, Jordi comenzó su trayectoria profesional trabajando en IBM y en Deloitte, para posteriormente dar el salto a Silicon Valley donde trabajó durante 8 años para Google en Mountain View. Fue uno de los founder partners del fondo Gate 93 Ventures en San Francisco y es un amplio conocedor del ecosistema startup de Silicon Valley. Actualmente es CEO de SECARTYS. Jordi es BBA por ESADE y Licenciado en Historia.



SILVIA ADROHER. Experta en Inteligencia Emocional Aplicada al trabajo (y a la vida) es Licenciada en ADE, formación que ha completado con un Master en Comunicación Empresarial. Es CEO de Sylmar Events (eventos corporativos personalizados basados en Inteligencia Emocional) y colabora con el MIT (Massachusetts Institute of Technology) en programas de innovación y comunicación.





EZEQUIEL SANCHEZ. Managing Partner en Binomio Ventures. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing ha completado su formación en ESCP y en el MIT. Durante más de 10 años ha sido Managing Director de Tempe (grupo Inditex).



JUAN CARLOS REQUENA. Coautor del libro: MBA Más que Buenas Actitudes. Programme for Leadership Development, Executive Program in Marketing and Sales y Financial Management Program por ESADE Business School. Certificación Human Change Management Professional HCMP por el Human Change Management Institute. Diplomado en Turismo por la Universidad de Alicante, Máster en RRHH por la Universidad Miguel Hernández, Máster en Dirección Comercial y Marketing por Fundesem Business School, programa de desarrollo directivo para mandos intermedios por IESE. Ha sido Director del MBA Executive y Master en Retail Management, Responsable de Programas In Company, Responsable de Comunicación, docente y consultor en las áreas de Estrategia, Marketing y RRHH. Ha sido socio de la consultora Stop Stress, Responsable regional de la Fundación Adecco, Director Regional de Formación en el mismo grupo, trabajando durante los últimos años en el área de consultoría y formación. Actualmente es Socio de Aquora Business Education, consultor, Socio en THE ONE Talent and Tools, vicepresidente de Encuentros NOW y socio fundador de Welcome My Talent.





OSCAR DEL SANTO. Profesional de la transformación digital y estrategia online desde el 2010 y uno de los early adopters de la Reputación Online, la Marca Personal y el Inbound Marketing en España. Profesor de Estrategia Online, Reputación Online y Marca Personal en la Escuela Universitaria del Real Madrid y en ESEUNE Business School. Uno de los únicos españoles publicados en inglés en blogs del 'Top 100' de EEUU. Ha escrito 'Una Marca Personal Estratégica', 'De Twitter al Cielo', 'Reputación Online para Tod@s', y co-autor de 'Marketing de Atracción 2.0'. Máster en Coaching e Inteligencia Emocional 'cum laude' por la Universidad Internacional Isabel I, Graduado en Sociología por la Open University (Inglaterra), Licenciado en Traducción e Interpretación por el Institute of Linguists de Londres, Doctor en Ética Cristiana por el ULC Seminary, (California, USA), Certificado de 'Enseñanza a Distancia para Educadores' de Google Skillshop, Digital Marketing Certificate, Google Digital Garage. Incluido entre otras en la 'guía imprescindible de expertos españoles 2.0' y 'lo mejor del Personal Branding del 2019'.



AITOR LAGO. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Deusto, Cursos de Doctorado y Master en Gestión Avanzada (MEGA). Auditor Censor Jurado de Cuentas y profesor de Estados Financieros, actividad que compagina con la consultoría financiera.





Facilitadores

El programa del Executive MBA se completa con la inclusión de temas de máxima actualidad desarrollados por **ponentes de primer nivel** que sirven de argumento para el debate entre participante.

Algunos expertos nacionales e internacionales que han colaborado con ESEUNE son:

Mr. Peter Senge

Profesor del Massachusetts Institute of Technology (MIT) /Society for Organizational Learning (SOL). Profesor invitado en las Jornadas “Management Knowledge and Innovation” del Cluster del Conocimiento, co-organizadas por ESEUNE.

Dr. Anton Obholzer

Profesor Senior del “Leadership Centre” de INSEAD. Profesor visitante de las Universidades de Viena, Graz e Innsbruck. Desde 1985 hasta 2002 Director General de Tavistock y Portman NH Trust.

D. Koldo Saratxaga

Coordinador General del Proyecto Irizar entre 1991 y 2005.

D. Ramón Tamames

Catedrático Jean Monnet por la Comunidad Europea. Uno de los Economistas más influyentes de nuestra época, es autor de libros de Economía, Ecología, Historia y Política; cabe citar entre los de mayor difusión: “Estructura Económica de España”, ya con veinticuatro ediciones; “Estructura Económica Internacional”, ampliamente difundido en los países hispanohablantes de América. En 1993 recibió el X Premio Espasa de Ensayo por su libro “La España Alternativa”. La publicación más reciente es “China: La Cuarta Revolución. Del aislamiento a superpotencia mundial”. Ha sido consultor económico del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (PNUD) y del Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Desde 1992 es miembro del Club de Roma. En julio de 1997, recibió el Premio Rey Jaime I de Economía 1997 por un Jurado en el que participaron tres Premios Nobel de Economía (L. Klein, J.A. Mierrless, y R. Selten).





D. Alfons Cornellá

Licenciado en Física por la Universidad de Barcelona y Master of Science en Information Resources Management por Syracuse University (New York, USA). Entre 1988 y 1990 fue responsable del Centro de Información Tecnológica del Parque Tecnológico del Vallés en Barcelona. Entre 1992 y 1999, Director del Centro de Información Empresarial y Profesor de Sistemas de Información en ESADE. (Barcelona). En 1999 fue fundador y Presidente de IdeasForChange, consultora estratégica de negocios en Internet y desde 2000 es Presidente de Zero Factory SL, think tank sobre negocios digitales. Ha escrito centenares de artículos y 10 libros entre los que cabe destacar “Hacia la empresa en Red” Ediciones Gestion2000, 2002; “kNewton: buscando un orden en la información”, Infonomia, 2003; “Infonomia.com: La empresa es información”, Ediciones Deusto, 2000; “Los Recursos de Información”, McGraw Hill, 1994 . En el año 2000, 2001 y 2002 fue designado por El Mundo como una de las 25 personas más influyentes en Internet en España.

D. Joost van Nispen

Presidente del Instituto de Comercio Electrónico y Marketing Directo (ICEMD). Se licenció en Dartmouth College (Bachelor of Arts), cursó estudios graduados en la Universidad de Harvard, y obtuvo un Master of Science en 1976 en el MIT (Massachusetts Institute of Technology). Presidente del ICEMD (El Instituto de Comercio Electrónico y Marketing Directo), miembro de la Junta Directiva de la FECEMD (Federación de Comercio Electrónico y Marketing Directo) y de la Comisión Pan-Europea de Formación y Acreditación de la FEDMA (Federation of European Direct Marketing). Van Nispen es ponente habitual en congresos de Marketing y Comunicación en todo el mundo. Fue galardonado en Mayo del 2001 con el Premio “Arrima el Hombro” por su contribución al sector del comercio electrónico y marketing directo en España.





Mr. Ikujiro Nonaka

Dean, School of Knowledge Science. Profesor invitado a las III Jornadas Internacionales del Cluster del Conocimiento, co- organizadas por ESEUNE.

D. Eusebio Mujal León

Profesor invitado de Georgetown University. Director of Department of Government; Georgetown University, Washington. Doctor en Ciencias Políticas por Massachusetts Institute of Technology y Caballero de la Orden de Isabel la Católica.

Mr. James Wilkins

President de ASI International y Vicepresidente de Manufacturing Quality Sciences. Ha sido consultor de empresas como Ford Motor Company, ASQ, General Motors, Honeywell, Motorola, Kimberly-Clark, Sandia National Laboratories, NASA Marshall Space Flight Center, U.S. Army Material Systems Analysis Activity, Bohn Engine & Foundry, FMC Corporation, GTE Products Corporation, Amdahl, Phillips 66, Cummins Engine, Allison Engine, Black & Decker, Collins & Aikman, J.I. Case, and Pitney Bowes.

Mr. Wu Zezhou

Profesor invitado de la Universidad de Pekín.

Mr. Michael Gibbs

Profesor invitado de la Universidad de Berkeley. Consultor de multinacionales como Toyota, G.M. y General Electric.

Mr. Tom Mierzwa

Profesor invitado de la Universidad de Maryland. Presidente de Fountainhead Group. Consultor experto en Innovación y Tecnología.

Mr. Carl Dahlman

Staff Director of The World Bank. Profesor invitado a las III Jornadas Internacionales del Cluster del Conocimiento, co- organizadas por ESEUNE.

Mr. Philippe Byosiére

Profesor de School of Knowledge Science. Profesor invitado a las III Jornadas Internacionales del Cluster del Conocimiento, co-organizadas por ESEUNE.





Mr. Leo Barrington

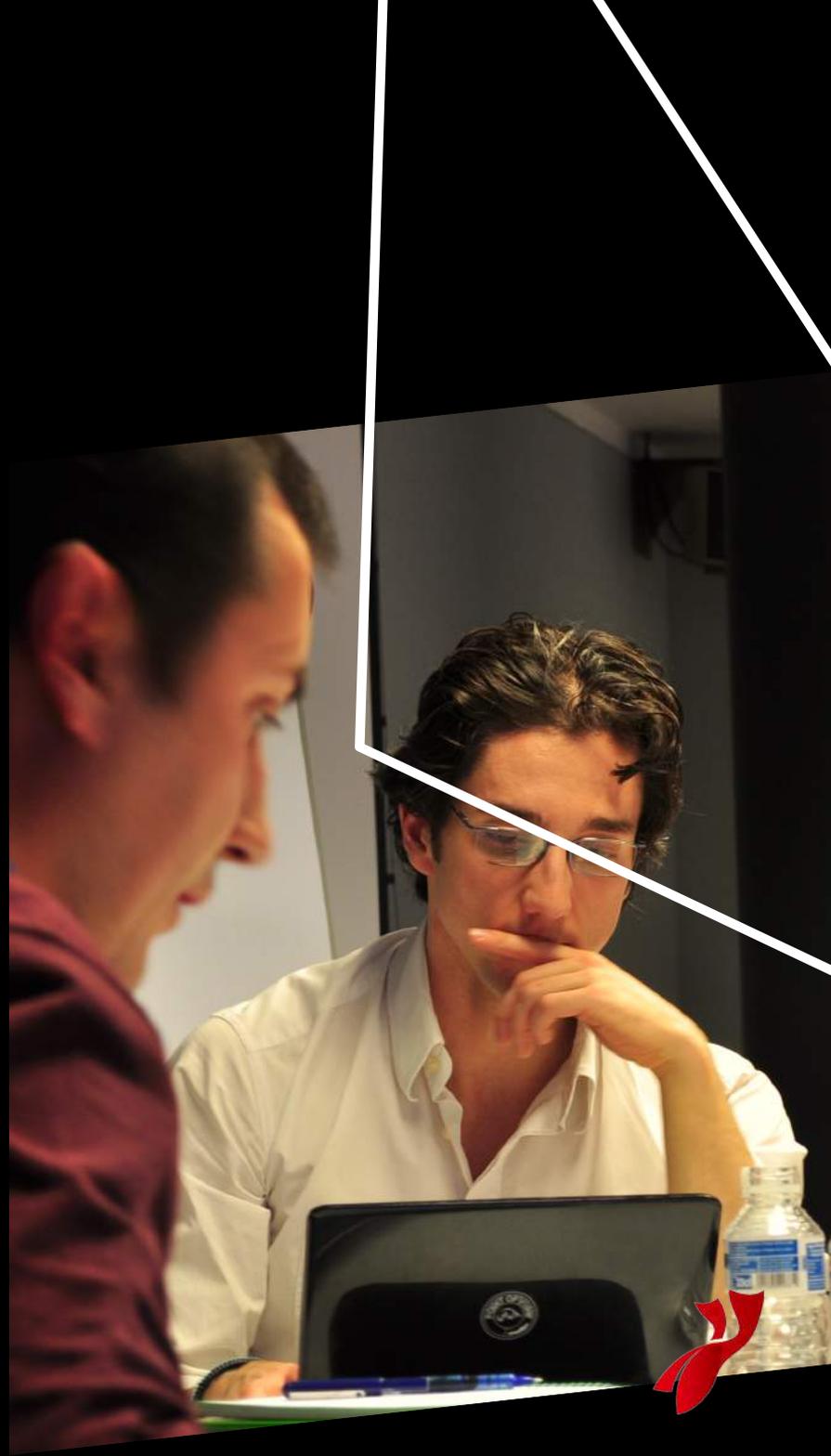
A. Dean School of Continuing Education; New York University (NYU). Miembro del Regis College (Weston, Massachusetts, USA). Master Administrative and Ph. d. en Sociología (Boston University). Vicepresidente Interino Académico del Friends World College.

Mr. Joel Cutcher

Profesor invitado de Sloan School of Management, MIT. Profesor invitado a las III Jornadas Internacionales del Cluster del Conocimiento, co-organizadas por ESEUNE.

Mr. Riel Miller

Principal Administrator in the Advisory Unit on Multidisciplinary Issues to the Secretary General, OECD. Profesor invitado a las III Jornadas Internacionales del Cluster del Conocimiento, co-organizadas por ESEUNE.





Periodos internacionales



Opcionales





Periodos internacionales

USA



El Executive MBA ofrece dos periodos lectivos en Estados Unidos, visitando las tres principales ciudades del país: **Washington DC, New York y San Francisco**.

El primero de ellos se desarrolla a lo largo de una semana en la Costa Este, en una de las Universidades más selectivas de Estados Unidos, **Georgetown University**, en su campus de Washington DC e incluyendo dos jornadas en New York.

El segundo se desarrolla a lo largo de una semana en la Costa Oeste, en el epicentro de la innovación tecnológica, **Silicon Valley**.





Periodos internacionales

CHINA



China ha dejado de ser “la fábrica del mundo” para convertirse en **uno de los mercados más grandes** y de mayor rápido crecimiento del planeta. El mercado chino supera ya los 500 millones de consumidores de clase media-alta (más que toda la población de Estados Unidos) y se convertirá pronto en el mercado más grande del mundo superando a la suma de Estados Unidos y la Unión Europea en conjunto.

El tamaño del mercado y lo que es más importante, su potencial de crecimiento, no escapan a la atención de las empresas occidentales. Sin embargo, el posicionamiento en China no es sencillo, por la complejidad de una cultura empresarial tan distinta de la occidental. De ahí la necesidad de contar con expertos, conocedores de las complejidades del mercado chino para desarrollar estrategias acertadas.

Por estos motivos, el Executive MBA ofrece un periodo lectivo opcional en China, a través del cual el alumno **aprende en primera persona** las claves de los negocios en el gigante asiático. Una experiencia práctica que incluye sesiones lectivas, actividades culturales, visitas a empresas, etc.





Periodos internacionales

ISRAEL



Con unas 5000 startups y un ecosistema emprendedor solo comparable con Silicon Valley, Israel es referente en alta tecnología, sede de los centros de innovación de grandes multinacionales y **uno de los mejores países para emprender**. ¿Cómo lograron crear valor desde el desierto?

En este periodo lectivo opcional eminentemente experiencial conoceremos los ingredientes de la receta del éxito analizando en primera persona los factores clave de un ecosistema sólido en el que cada parte cumple su rol (gobierno, universidad, multinacionales, ejército, inversores, emprendedores...) y todos colaboran a crear las condiciones adecuadas para el nacimiento y potenciamiento de empresas.

El objetivo de este programa es **conectar a los participantes** con líderes de opinión, innovadores y profesionales de la innovación en el ecosistema de startups y tecnología más importante del mundo tras Silicon Valley.

Permite a las empresas **obtener un marco de referencia para diseñar su propia estrategia de innovación abierta** colaborando con startups, universidades, fondos de inversión, etc.





Periodos internacionales

INDIA



India es, junto a China, la principal **economía emergente**. A lo largo de dos semanas, visitamos en las tres principales ciudades (Bombay, Pune y Bangalore) empresas (locales, multinacionales, españolas) y organizaciones, recibiendo charlas sobre la economía, el mercado y las empresas indias. Conocemos las **oportunidades del mercado y los desafíos para las empresas españolas**, así como las mejores fórmulas para desarrollar negocios en este país, el segundo más poblado del planeta y una de las 10 economías más grandes.

El programa combina presentaciones sobre la economía y el mercado (sectores, oportunidades, modelos, etc.) con visitas a empresas e instituciones:

- Organizaciones locales con FICCI, IIM de Bangalore, BombayStock Exchange, etc
- Multinacionales ubicadas en India como MSC Shipping, LG, Volkswagen, etc.
- Empresas españolas con presencia en India: BBVA, Abengoa, etc.
- Importantes empresas indias como Tata, Larsen & Toubro Limited, Serum Institute, etc





Periodos internacionales

AFRICA



ESEUNE ofrece a sus alumnos la posibilidad de completar su aprendizaje con un periodo de **Service Learning** en Tanzania.

El Service Learning (aprendizaje y servicio solidario) es una metodología que combina el aprendizaje de contenidos, competencias y valores con la realización de tareas de servicio a la comunidad. Integrando este servicio con la formación de personas directivas se potencia el autoconocimiento y se enriquece la experiencia educativa al mismo tiempo que se anima a la persona a una mayor implicación social. A través de esta experiencia se potencia la idea que la ayuda mutua es un mecanismo de progreso personal, económico y social mejor que la persecución obsesiva del provecho individual.

Esta experiencia constituye una herramienta fundamental para el desarrollo de los líderes del futuro. No solo permite a los alumnos poner en práctica todo lo aprendido en su formación como personas, sino adquirir valores esenciales para su progreso profesional (solidaridad, compromiso, cooperación, dedicación, ética, responsabilidad...). Las organizaciones actuales no demandan únicamente titulaciones académicas, sino **personas con habilidades, valores y actitudes.**



Georgetown University

ESEUNE Business School colabora con Georgetown University desde 1997 y desde entonces, el Executive MBA incluye un periodo lectivo de **una semana en Washington DC y New York** que permite a las personas participantes establecer un marco comparativo entre el uso de diferentes herramientas de management en Europa y en Estados Unidos, partiendo de un mayor conocimiento de la sociedad norteamericana.





Georgetown University

Georgetown University es **una de las Universidades más selectivas de Estados Unidos** en cuyo campus, situado en el distrito histórico de Georgetown, en Washington DC, estudian anualmente alrededor de 12.000 estudiantes procedentes de 110 países del mundo. Georgetown es la Universidad Católica y Jesuita más antigua de los Estados Unidos y en ella han estudiado personalidades del mundo económico y político como el **Rey Felipe VI** o el **Presidente Clinton**.





Georgetown University

La Universidad de Georgetown se encuentra situada en una zona residencial de Washington DC de la cual adopta el nombre; un agradable barrio con viviendas del siglo XIX y agradables calles, a la orilla del río Potomac.

Georgetown con sus tiendas, restaurantes, pubs y las terrazas junto al río es un lugar ideal para el descanso tras la actividad académica del programa. La experiencia académica en una de las mejores Universidades del mundo se completa con la experiencia de vivir durante una semana en la capital de Estados Unidos: **una ciudad con grandes atractivos culturales y de ocio.**

El programa se completa con una visita de trabajo a **New York** (dos jornadas) en las que se visitan empresas e instituciones en Wall Street (**Bloomberg, American Express, Museum of Finance, IBM**, etc.)





Georgetown University

It is my pleasure to extend an invitation to visit Georgetown University in Washington, D.C. to participate in a short-term International Executive Program conducted by the Center for Intercultural Education and Development. The program will provide an intensive academic introduction to the governmental and business structures in the United States and their relationship to the development of trade and commercial enterprise worldwide.

Georgetown University is an internationally renowned teaching and research institution. Distinguished faculty combine scholarship and professional experience as diplomats, public health officials, economists, authors and scientists. Located in close proximity to the nation's government and international institutions, it attracts faculty and students from all parts of the country and the world.

You will feel welcomed at our university and enjoy the manifold educational and social opportunities available on campus and in Washington, D.C. We look forward to seeing you in Washington in July.



Ms. Chantal Santelices
Director, Center for Intercultural Education and Development (CIED), Georgetown University







Silicon Valley

Se trata de un **programa eminentemente experiencial**. Bajo la dirección de un experto en transformación de organizaciones y “emprendizaje” nos reunimos con personas y visitamos organizaciones experimentando en primera persona el espíritu innovador y emprendedor que hace de Silicon Valley un lugar único en el mundo.





Silicon Valley

Estamos asistiendo a una revolución que transforma la sociedad, la economía y los modelos de negocio. La tecnología genera nuevos hábitos, nuevos comportamientos del consumidor, nuevos valores y nuevas y espectaculares posibilidades para empresas y emprendedores. Las comunidades virtuales, las redes sociales, el crowdsourcing, los crossumers, la economía colaborativa... generan nuevos modelos de negocio que están transformando el mundo empresarial. Y Silicon Valley es **el epicentro de esa transformación**.

La innovación, la adaptación al cambio, el emprendizaje e intraemprendizaje, son habilidades indispensable en la evolución de una persona directiva. De ahí el objetivo de este periodo lectivo opcional: conocer en primera persona esas claves en **el espacio más innovador y emprendedor** del mundo, Silicon Valley.





Silicon Valley

Se trata de un programa eminentemente experiencial. Nada de aulas ni sesiones magistrales: a lo largo de una semana nos reunimos con personas (emprendedores y profesionales que trabajan en empresas innovadoras) para conocer de primer mano sus experiencias e impresiones.

El programa en Silicon Valley está diseñado para profesionales que desean **abrir su mente a través de nuevas experiencias**, conocer nuevos modelos de negocio y potenciar habilidades relacionadas con la innovación, la adaptación al cambio y el emprendimiento.





Silicon Valley

Compartiendo y experimentando en primera persona el espíritu innovador y emprendedor que hace de Silicon Valley un lugar único en el mundo.

- **Visitamos empresas** con nuevos modelos de negocio (redes sociales, comercio electrónico, software, aplicaciones...).
- Nos reunimos con **emprendedores** con proyectos en distintas fases (desde proyectos con capital semilla hasta emprendedores que ya han vendido su negocio, pasando por quiénes se preparan para conseguir las primeras rondas de capital riesgo...).
- Visitamos **emblemáticas organizaciones** que recogen la historia y esencia de los negocios de Silicon Valley, etc. En ediciones anteriores hemos visitado y conocido en primera persona experiencias en Google, Twitter, Uber, Adobe, Airbnb, Facebook, Intel, Apple, IDEO, eBay, PayPal, Dropbox, Eventbrite, Craigslist, Yahoo, UserZoom, BBVA Ventures, Banjo, Groupon, Zynga, etc.





Silicon Valley

Algunas organizaciones que hemos visitado en anteriores ediciones.









Empresas Magister por ESEUNE

■CAF Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles S.A.

D.Jose M^o Baztarrica (Vicepresidente)

■Sociedad Ericcson - Indelec

D.Lars Göran Hansson (Director General)

■ITP Industria de Turbopropulsores

D.Jacobo Valdés Pedrosa (Presidente)

■EITB Euskal Irratia Telebista

D.Iñaki Zarraoa Zabala (Director General)

■Vidrala

D.José Irazábal Pérez (Consejero Delegado)

■Museo Guggenheim Bilbao

D.Juan Ignacio Vidarte (Director)

■Mercedes Benz - Vitoria

D.Volker Heuer (Director Mercedes España)

■Cie Automotive

D.José Antonio Marcotegui (Vicepresidente)

■Euskaltel

Alberto García Erauzkin (Director General)

■ZIV Aplicaciones y Tecnología S.A.

D.Norberto Santiago Elustondo (Presidente)

■Bunge Iberica S.A.

D.Sabino Usocoa (Director)

■Supermercados Ercoreca

D.Juan Carlos Ercoreca (Presidente)

■Ingemat

D.Jorge Darpont (Coordinador general)

■Vicinay Cadenas

D.Luis Cañada (Director General)

■Tecnalia

D.Joseba Jaureguizar

■Iberdrola

D.Fernando Larena

■Norbega Coca Cola

D.José Miguel Lanzagorta (Presidente)

■GAIA Cluster TEIC

D.Manuel Salaverría (Presidente)

■FAES FARMA

D.Mariano Ucar Angulo (Presidente)





MBA Honoris Causa

■ **D. Juan María Atutxa**

Consejero de Interior del Gobierno Vasco y ex-Presidente del Parlamento Vasco

■ **D. José Ignacio López de Arriortua**

Vicepresidente de Volkswagen y ex-Vicepresidente de General Motors

■ **D. Hilarión Martínez**

Cónsul de los EEUU en Euskadi

■ **D. José Antonio Garrido**

Presidente de Gamesa y Vicepresidente de Iberdrola

■ **D. Alfonso Basagoiti**

Presidente del Círculo de Empresarios Vascos

■ **D. Álvaro Videgain Muro**

Presidente y Consejero Delegado de Tubacex

■ **D. Hugo Varsky**

Secretario General de la Fundación Bolívar

■ **D. Juan Tomás Ariceta**

Consejero Delegado del Grupo IT Deusto

■ **D. Javier Madariaga Artamendi**

Director General de Ingelectric Team

■ **D. Jorge Unda Malcorra**

Director General de Sener

■ **D^a. Ana Agirre Zurutuza**

Consejera de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco

■ **D. José Manuel de la Sen Larrea**

Consejero Delegado de Petronor

■ **D. Jon Aldeiturriaga Barrenechea**

CEO de Dendagune

■ **D. Jose Domingo Ampuero**

Presidente y CEO de Viscofán

■ **D. Iñaki López Gandásegui**

Presidente de Aernnova

■ **D. Javier Ormazabal**

Presidente de Fundación Tecnalia

■ **D. José Javier Arteche Zubizarreta**

Presidente del Grupo Arteche

■ **D. Luis Manuel Fernández Herrero**

Director General de Vicrila

■ **D. José Antonio Altuna**

Empresario. JMA





Historia de ESEUNE





Historia de ESEUNE

1970-1980

Un grupo de profesionales funda el Club de Marketing de Vizcaya. Entre ellos, el Consultor y Profesor, D. Javier de la Rica. El objetivo, suministrar a las empresas vizcaínas y a sus directivos, la formación y las herramientas de gestión utilizadas por competidores foráneos desde hace años, en el área comercial y el marketing. En el punto de mira, la reconversión de la gestión de un tipo de empresa, la empresa vasca, demasiado tradicional.



1980-1990

Es en esta época cuando un grupo de empresarios detecta la necesidad de ofrecer a los universitarios y directivos del País Vasco, una opción privada de formación y reciclaje, como puede ser una Escuela de Negocios privada, similar a las existentes en Madrid y Barcelona. Una Escuela que ofreciese al alumno las posibilidades de una formación de élite y vanguardista, desde el punto de vista de la realidad empresarial. Con esta idea, se trabajó en el diseño de programas, confección de claustro de profesores, selección de Campus e instalaciones, establecimiento de relaciones internacionales, etc.





Historia de ESEUNE

1992

Se inician las dos primeras Promociones de MBA (Master of Business Administration): la Primera Promoción del Executive MBA y la Primera Promoción del International MBA. El Curso se inaugura con la Clase Magistral “Turbulencias Monetarias Internacionales” impartida por el Catedrático D. Ramón Tamames.



1993

En junio y julio 25 alumnos de ESEUNE estudian en New York University, recibiendo clases de profesionales de multinacionales como Kodak, Chemical Bank, Pepsi Cola, General Motors, Maccan & Ericsson, etc.

1994

ESEUNE se consolida como una de las principales Escuelas de Negocios del Estado. En octubre, D. José Ignacio López de Arriortua, VicePresidente de Volkswagen y ex VicePresidente de General Motors, recibe el segundo Master Honoris Causa de ESEUNE. En el verano de 1994, los alumnos de ESEUNE se integran en el programa “21 st Century Management”, junto con alumnos de Japón, Alemania, USA, Canadá y otros países, en New York University. Alumnos de la Escuela de Negocios CEEFI de Francia visitan ESEUNE y participan en un área del MBA.





Historia de ESEUNE

1995

Se establecen acuerdos con dos de las mejores Universidades de Estados Unidos, University of California at Berkeley y UCLA Extensions. En el mes de marzo, ESEUNE se convierte en una de las primeras Escuela de Negocios españolas que diseña una presencia en Internet.

1996

Los alumnos del MBA Internacional de ESEUNE estudian, durante seis meses en Estados Unidos, en dos de las Universidades más importantes del país: dos meses en Berkeley (San Francisco), dos meses en UCLA (Los Angeles) y dos meses de prácticas en empresas de norteamericanas. El 13 de junio se inaugura el sistema RDSI, con una videoconferencia interactiva desde la Universidad de Berkeley.

En noviembre, se firmó un acuerdo de colaboración con otra de las principales Universidades Norteamericanas: Georgetown University, que impartirá el módulo internacional del programa Master Executive MBA, en Washington DC. En diciembre ESEUNE puso en funcionamiento el primer “Campus Virtual” de una Escuela de Negocios en España, y uno de los primeros en Europa, que permitía al alumno acceder a diferentes servicios académicos a través de Internet: realizar tutorías, consulta de materiales, reserva de vídeos y libros, recibir clases virtuales, etc





Historia de ESEUNE

1998

ESEUNE se convierte en la primera Escuela de Negocios en impartir un MBA a través de Videoconferencia e Internet (el MBA META). La primera clase se desarrolla el 25 de noviembre de 1998.

1999

Se gradúa el primer grupo de alumnos en Golden Gate University. En Junio se firma un acuerdo de colaboración con the Michael DeGroot School of Business, la Escuela de Negocios de McMaster University, en Hamilton, Canadá. De esta forma, los alumnos del MBA de ESEUNE se integrarán durante cuatro u ocho meses con los alumnos del MBA de McMaster University, especializándose en un área en la cuál esta Universidad es la número uno de Canadá: Management of Innovation and New Technology. En Julio se firma un acuerdo de colaboración con Utica College of Syracuse University.



2000

Se diseñan dos nuevos programas Master, con la colaboración académica de University of California at Berkeley y McMaster University: el MeBA (Master of e-Business) y el MeCeM (Master of e-Commerce and e-Marketing). En Octubre comienzan a impartirse estos dos nuevos programas. En el Caso del MeCeM, el 50% del Master se realiza de forma íntegra a través de Internet.





Historia de ESEUNE

2003

En marzo se comienza la impartición del MBA iSAT, el primer Master en Dirección de Empresas del Estado impartido a través de Internet de Banda Ancha Vía Satélite.

ESEUNE es invitada a mostrar su experiencia formando directivos a través de Internet y nuevas Tecnologías en los principales Congresos Mundiales: Virtual Educa 2003 (Miami, USA), Expomanagement 2003 (Madrid, España), Online Educa 2003 (Berlín, Alemania), Online Educa (Madrid, España), Forum de Barcelona Virtual Educa (Barcelona, España), Liderazgo Gerencial (Caracas, Venezuela), CLADEA 2003 (Lima, Perú).

2004

La actividad académica de ESEUNE se desarrolla en más de 30 Centros Lectivos Remotos situados en todo España y en Latinoamérica. Con el inicio del Curso 2004-2005 se inauguran, en septiembre de 2004 las nuevas instalaciones de ESEUNE en el Parque Tecnológico de Bizkaia, en Zamudio. Se firma un convenio de colaboración con University of Hertforside, en el Reino Unido.





Historia de ESEUNE

2005

ESEUNE se convierte en miembro titular de CLADEA, la Asociación de las mejores Escuelas de Negocio de Latinoamérica. Se firma un acuerdo de colaboración con el Instituto de Empresa para coordinar la edición País Vasco del AMP (Advanced Management Program). Se potencian las relaciones internacionales a través de la firma de acuerdos de colaboración con la Universidad Metropolitana (Caracas, Venezuela) y la Universidad San Ignacio de Loyola (Lima, Perú).

2006

ESEUNE es elegida una de las mejores Escuelas de Negocios españolas según el Ranking de El Mundo, ocupando la 11ª posición a nivel nacional y la Escuela de Negocios nº 1 del País Vasco. Sus MBA (Global y Executive) se sitúan entre los mejores del Estado y ocupan el puesto nº1 en cada categoría en el País Vasco.

2007

Los programas MBA de ESEUNE cumplen su 15º Aniversario. El Executive MBA consolida su liderato en el País Vasco (nº 1 según el último Ranking publicado) celebrando su 30ª Edición. ESEUNE abre oficinas de Representación Académica en Perú y México





Historia de ESEUNE

2008

ESEUNE inaugura instalaciones en Beijing (China) donde desarrollará formación para directivos chinos y para los alumnos de sus programas MBA.

2009

Un total de 45 alumnos internacionales procedentes de quince países estudian en ESEUNE el Global MBA, el 8º mejor MBA internacional de España según el último ranking publicado. Los alumnos del Global MBA desarrollan proyectos para una veintena de empresas españolas, a través de la Metodología MBAction! Algunos de esos proyectos tienen continuidad al finalizar el Global MBA y se vislumbra su inminente puesta en marcha, gracias a la cuál un grupo de alumnos tiene la oportunidad de continuar trabajando en ellos.

2010

Se desarrolla en China el primer periodo lectivo de especialización diseñado por ESEUNE para sus alumnos de los programas MBA.

2011

ESEUNE se convierte en una de las Escuelas de Negocios españolas con mayor número de alumnos internacionales cursando un MBA en su sede (68 alumnos internacionales en los diferentes grupos del Global MBA y el Executive MBA).

2012

ESEUNE cumple su vigésimo aniversario y cambia su identidad corporativa. El nuevo logotipo, diseñado en China, representa lo que es hoy en día ESEUNE: una Escuela de Negocios global, dinámica e innovadora. En 20 años, alrededor de 1.700 personas de una veintena de países de Europa, América, África y Asia se han graduado en ESEUNE.





Historia de ESEUNE

2013

ESEUNE culmina la primera Promoción de su MBA en China. Se trata de su primer MBA impartido íntegramente en inglés y el primer programa Master desarrollado en su sede de Beijing.

2014

ESEUNE se convierte en una de las primeras escuelas de negocios europeas en crear una joint-venture con capital mixto, público-privado, en China, con el gobierno local e inaugura un nuevo Campus en el Parque Tecnológico de Tianjin dónde desarrolla formación para personas asiáticas y occidentales.

2016

ESEUNE crea una Living Lab en colaboración con empresas chinas e instala una nueva sede en Yujiapu, área conocida como el “Manhattan chino”, donde se concentrarán las principales empresas dedicadas a los negocios, las finanzas y la tecnología.

2017

ESEUNE pone en marcha un Innovation Outpost para acelerar proyectos innovadores de empresas y startups (The Dreamers Factory) conectado a los ecosistemas de Boston y Silicon Valley.

2019

Con la incorporación de la extensión en Israel ESEUNE extiende su actividad a Oriente Medio sumándose a los periodos lectivos en Europa, Norteamérica, Asia y el Service Learning en África.

2020

La pandemia acelera la transformación digital en ESEUNE. Las inversiones se concentran en potenciar tecnología para el teletrabajo (staff y profesorado) y la docencia (plataformas, estudio y hardware para producir clases por videoconferencia) mientras se potencian los programas online (de los que ESEUNE fue pionera).





eseune

Business School

卡斯提尔商学院

www.eseune.edu

info@eseune.edu

Parque Tecnológico de Bizkaia, edificio 101, 48170 Zamudio