

# Programa para Directores Propietarios

## Estrategias de Desarrollo

BARCELONA



# Programa para Directores Propietarios

## Estrategias de Desarrollo

### LUGAR DE REALIZACIÓN

#### Barcelona

ESADE Business School  
Executive Education  
Av. Esplugues, 92-96  
08034 Barcelona  
T. 932 804 008

### IMPORTE DE LA MATRÍCULA

14.940 €  
12.700 € Miembros ESADE Alumni

Programa Especial de Becas para Emprendedores. Para más información consulte a:  
cristina.duarte@esade.edu  
o bien llame al +34 932 804 008

Se aplicarán bonificaciones especiales a aquellas empresas que inscriban varios participantes en el mismo programa o en varios programas dentro del mismo año académico.

Este importe incluye la enseñanza, el material docente y los servicios de restauración.

### CALENDARIO Y HORARIO

Del 15 de marzo al 15 de junio de 2013  
Viernes, de 9.00 a 18.30h y sábados de 9.00 a 14.00 h

### Marzo 2013

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

### Mayo 2013

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

### Abril 2013

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

### Junio 2013

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

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



### Reconocimiento Internacional: ESADE en los Rankings

**4<sup>a</sup>** del Mundo en Programas Custom según el último ranking de *Financial Times* (Mayo 2012)

**5<sup>a</sup>** del Mundo en Executive Education según el último ranking de *Financial Times* (Mayo 2012)

**5<sup>a</sup>** del Mundo en Programas Open según el último ranking de *Businessweek* (Noviembre 2011)

Para información actualizada puede consultar:  
[www.esade.edu/rankings](http://www.esade.edu/rankings)

# Programa para Directores Propietarios

## Estrategias de Desarrollo

### **ELECTIVAS**

Como complemento del Programa para Directores Propietarios, los participantes podrán realizar alguno de los siguientes programas, escogidos de entre una selección del portafolio de Executive Education, pudiendo de esta forma, diseñar su propia especialización, adaptando la experiencia formativa a su realidad profesional.

#### **La Internacionalización: Liderazgo y Crecimiento**

El programa aporta a los participantes las herramientas a utilizar y el marco de interpretación para una buena toma de decisiones respecto a la internacionalización de la empresa, así como el conocimiento de las operativas necesarias para que, dicha internacionalización, sea un éxito y se consolide.

#### **Consejos de Administración**

El programa tiene por objetivo proporcionar a los participantes las herramientas básicas para abordar su función en los consejos de administración de una manera eficiente en áreas que son comunes a toda empresa.

#### **Escuela de Business Angels**

Tiene como objetivos fomentar la participación y activación de inversores privados Business Angels como agentes clave en la creación y desarrollo de empresas en una fase inicial; conocer los elementos que conforman el proceso de inversión en un proyecto empresarial, con especial énfasis en el área de finanzas, y promover que los potenciales Business Angels que asistan al programa se conozcan entre ellos.

#### **La Relación de las PYMEs con la Banca**

El programa está diseñado para empresas, fundamentalmente PYMEs, que necesiten adaptar su relación con las entidades financieras a la nueva situación. El objetivo es comprender los criterios que utiliza la banca para decidir sobre otorgamiento de financiación.



Está demostrado que, con independencia de la coyuntura económica y del sector en el que se encuentren, algunas empresas crecen, mejoran su posición competitiva y, en consecuencia, obtienen unos resultados y una rentabilidad excelentes.

Nuestra continuada observación del mundo empresarial nos ha permitido identificar las características más relevantes de estas empresas.

#### Beneficios para el participante y para su empresa:

- Planificación de objetivos y estrategias a largo plazo.
- Gestión eficaz de los recursos.
- Orientación al cliente como punto de referencia en la toma de decisiones.
- Gestión proactiva del cambio.
- Espíritu innovador y capacidad de anticipación.
- Estructuración de las relaciones familia-empresa.
- Capacidad para construir y motivar equipos.



## Objetivos

- Estudiar los conceptos y herramientas de management que todo directivo de empresa familiar debe conocer y saber aplicar, prestando especial atención a su integración desde la óptica de la dirección general.
- Propiciar, no sólo la ampliación de conocimientos, sino también la capacidad de implantación a través de las habilidades de dirección y de relaciones interpersonales.
- Ofrecer formación en management a los máximos responsables de empresas familiares y potenciar el desarrollo de dichas empresas a través de la elaboración del Plan de Empresa.

Al finalizar el programa, el participante habrá desarrollado una visión global a largo plazo de hacia dónde quiere llevar su empresa y de qué es lo fundamental para alcanzar el éxito. Además dispone de un Plan de Empresa que incluye la descripción, evaluación y valoración de las actuaciones y medios necesarios para alcanzar sus objetivos.

## Participantes

Este programa está dirigido a directivos cuya profesión les ha supuesto ocupar cargos relacionados con la toma de decisiones, como mínimo durante 4 años. Así, va dirigido especialmente a cuatro colectivos:

- **Fundadores** con voluntad de reciclarse y revitalizar su empresa.
- **Sucesores** con responsabilidad de gestión dentro de la empresa familiar.
- **Socios accionistas** de empresas que precisen formación para desarrollar funciones de gobierno en consejos de administración o consejos familiares.
- **Directores generales** que se ocupan de la gestión de una empresa familiar, ya sean los propietarios o no de la empresa.

*“Cuando tomé el reto de dirigir una de las empresas del grupo familiar, había que seguir y llevar a buen puerto el proceso de la sucesión generacional. Al principio me dediqué a seguir muy de cerca todos los procesos internos hasta dominarlos, pero faltaba coger distancia para analizar de una forma global el negocio. El programa de Directores Propietarios me ha proporcionado nuevos conocimientos que hacen que sepa de qué herramientas dispongo y cómo utilizarlas mejor. El currículo del programa abarca todos aquellos aspectos que necesitamos para descubrir cómo llegar a la excelencia de la gestión de una empresa. Cada uno de nosotros sale reforzado desde el grupo y cada uno aporta savia ‘nueva’ y savia ‘vieja’ con sus conocimientos, experiencias, ‘frescura’ y ‘Open Mind’. La conjunción de todo ello da una cohesión única al equipo. Sin ser conscientes de ello, se ha encendido un interruptor que será difícil de apagar. Las empresas familiares tienen en el profesorado de ESADE el mejor punto de apoyo para usar la palanca y saltar al futuro.”*



Enric Ayora  
Gerente  
Promoinmo S.L.



## Currículum

El programa tiene un carácter integrador y estudia las diferentes áreas de la empresa desde la perspectiva de la dirección general:

- Planificación estratégica en la empresa
- Entorno económico
- Gestión y gobierno de la empresa familiar
- Marketing estratégico
- Marketing digital
- Estrategias de comercialización
- Gestión de la innovación tecnológica, la calidad y los recursos productivos
- Gestión de recursos humanos y organización
- Gestión financiera
- Control de gestión y cuadro de mando integral
- Marco legal
- Innovación
- Valoración de empresas y financiación del crecimiento
- Desarrollo de habilidades directivas: negociación y liderazgo
- Desarrollo de habilidades directivas: hablar en público, presentaciones eficaces
- Implementación del Plan de Empresa
- Gobierno de la Empresa Familiar

## Modelo de Aprendizaje

### APRENDIZAJE DINÁMICO

La formación en el aula se desarrolla mediante clases participativas, trabajo en grupo, presentaciones y simulaciones virtuales, entre otras. De esta forma, los participantes pueden exponer y debatir los conceptos clave de gestión y el diseño de la estrategia de desarrollo de la empresa.

### Managing Director Forum - MDF

El programa permite a los participantes compartir sus propias inquietudes como directivos con figuras destacadas de nuestro entorno empresarial. Estas sesiones son impartidas por directivos de empresa que hablarán desde su propia experiencia sobre un tema de actualidad, estableciéndose a continuación un debate abierto.

**Plan de empresa.** El programa combina la reflexión y la formación centrándose en los aspectos fundamentales de la gestión de la empresa desde la óptica de la dirección general. Para ello se pone especial énfasis en la aplicación práctica de todos los conceptos desarrollados, incorporándolos en el **plan de empresa de cada participante** y reforzándolos con las **tutorías individuales** con uno de los profesores del programa.

# Profesorado



## DIRECCIÓN DEL PROGRAMA

### Ignacio Mur Torné

Profesor del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - UPC). Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas (ESADE). Director de los *Program for Management Development* de Executive Education de ESADE Business School.

## PROFESORADO



### Gonzalo Bernardos Domínguez

Profesor del Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona y profesor visitante del Departamento de Economía ESADE. Doctor en Ciencias Económicas (Universidad de Barcelona). Director de Estudios Inmobiliarios y de la Construcción de la Universidad de Barcelona.



### Fran Carreras

Licenciado en ADE (Universidad Ramón Llull) (IQS). MBA en la Columbia Business School. Ha sido Director de Digital Marketing del sello discográfico RCA de Sony Music y ha asumido la dirección de campañas de marketing para cantantes como Santana, Aretha Franklin. Creador de la mayor red social en Internet para promocionar a artistas del grupo. Ha trabajado en Planificación de Marketing del sello discográfico J Records y Arista Records y es fundador de Aftertunes.tv.



### Raúl Castellón Vila

Licenciado en Ciencias Empresariales y Master en Dirección de Empresas por ESADE. Master en Management Internacional por Thunderbird (EE.UU). Ha desarrollado funciones de Dirección de Marketing de diversas empresas de alimentación. En la actualidad es Business Development Manager ESADE Executive Education y colaborador externo de ESADE, Socio Consultor y fundador de Durán y Castellón Asociados S.L.



### Xavier Ferràs Hernández

Colaborador académico del Departamento de Dirección de Operaciones e Innovación de ESADE. Ingeniero de Telecomunicaciones (UPC). Máster en Dirección y Administración de Empresas - MBA (ESADE). Director de *Business Innovation Centre de ACCIÓ*.



### Carles Jordana

Profesor del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Diplomado en Dirección de Empresas de Servicios y Máster en Dirección y Administración de Empresas-MBA (EADA). Socio consultor de la consultora Merk2 Business Project Innovation.



### Margarita Martí

Profesora del Departamento de Dirección de Recursos Humanos y del Instituto de Dirección y Gestión Pública de ESADE. Doctora en Psicología (URL). Doctora en Psicología (Universidad de Barcelona). Máster en Desarrollo Organizacional por el GR Institute for Organizational Development & Personnel Management (Israel). Profesora de Procesos Psicosociales en las Organizaciones, en la Facultad de Psicología Blanquerna (URL).



### Ramón Palacín Antor

Profesor del Departamento de Control y Dirección Financiera de ESADE. Doctor en Administración y Dirección de Empresas (ESADE - URL). Ingeniero Industrial (Universidad Politécnica de Catalunya). MBA por ESADE. Consejero delegado de M&A Fusiones y Adquisiciones, S.A., consultoría especializada en: valoración de empresas, asesoramiento en la compraventa de empresas, *management buy-outs*, alianzas estratégicas y capital riesgo.



### Antonio Pallarés Mir

Colaborador académico del Departamento de Política de Empresa de ESADE. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Zaragoza). Auditor-censor jurado de cuentas. Consultor. Miembro del Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC).



### Joan Plans Esperabé

Colaborador académico del Departamento de Dirección de Personas y Organización de ESADE. Licenciado en Psicología (Universidad de Barcelona). Cursos de perfeccionamiento en el campo de su actividad. Director de la consultoría de formación y selección Directa, CDO, SL.



### Andrés Raya

Colaborador académico del Departamento de Dirección de Personas y Organización de ESADE. MBA por ESADE. Director del programa Liderazgo de Personas y Gestión de Equipos de Executive Education de ESADE Business School.



### Pedro Sepúlveda Gutiérrez

Profesor de los Departamentos de Control y Dirección Financiera y de Política de Empresa de ESADE. MBA por ESADE. Licenciado en Ciencias Económicas (Universidad de Chile). Director del programa *Finanzas para Directivos. Enfoque Gerencial de las Finanzas* de Executive Education de ESADE Business School.

NOTA: Puede consultarse el CV completo del profesorado en [www.esade.edu/profesores](http://www.esade.edu/profesores)

# Información y Admisión

## PROCESO DE INSCRIPCIÓN

Las personas interesadas en efectuar la inscripción deberán mantener una entrevista personal con la dirección del programa. Esta entrevista permite un diálogo personalizado sobre expectativas mutuas, para asegurar, no solo una máxima satisfacción de las necesidades de formación individuales, sino también conseguir la máxima homogeneidad en el nivel de conocimientos y en la experiencia profesional de los participantes.

Para concertar esta entrevista, deberán remitir a ESADE Business School la Solicitud de Admisión debidamente cumplimentada y adjuntar dos fotografías.

El Comité de Admisiones del programa analizará y contestará todas las solicitudes que se presenten, informando de la admisión o no a cada candidato.

Las solicitudes pueden ser presentadas hasta tres semanas antes de la fecha de inicio del programa.

## CANCELACIONES

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

## PROGRAMA ESPECIAL DE BECAS PARA EMPRENDEDORES

Para más información consulte a [cristina.duarte@esade.edu](mailto:cristina.duarte@esade.edu) o bien llame al +34 932 804 008



*“El conocer a profesionales de otros sectores con inquietudes similares a las mías me ha permitido ampliar la perspectiva, salir fuera de la empresa para compartir dudas y experiencias, permitiendo enfoques completamente nuevos. Por otra parte, la elaboración del Plan de Empresa implica desarrollar una visión a largo plazo de cómo queremos ser y, aún más importante, cómo queremos que nos perciban nuestros clientes. Es especialmente valioso cómo, a pesar de las muy diferentes materias, en todo momento hay un hilo conductor enfocado a una visión global. También quisiera destacar la importancia que se da en el programa al proceso de sucesión en una empresa familiar.”*

## ACREDITACIÓN ACADÉMICA

Al finalizar el programa, se entregará un certificado de participación a todas aquellas personas que hayan participado como mínimo en el 80% de las sesiones y hayan presentado su Plan de Empresa.

## ESADE ALUMNI: UN NETWORK DE PRESTIGIO

Todos los participantes del programa, una vez finalizado el mismo, y en su condición de antiguos alumnos, podrán formar parte de ESADE Alumni y beneficiarse de los servicios y actividades que la Asociación organiza constantemente para sus asociados.

## PARA MÁS INFORMACIÓN

Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen sobre el Programa o el proceso de admisión, concertar la entrevista personal y presentar la solicitud de Admisión, dirigiéndose a:

Cristina Duarte  
[cristina.duarte@esade.edu](mailto:cristina.duarte@esade.edu)

ESADE Business School  
Executive Education  
Av. Esplugues, 92-96  
08034 Barcelona  
Tel. 932 804 008  
Fax 932 048 105

▶▶ [www.exed.esade.edu](http://www.exed.esade.edu)

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



Jorge Luis Fonseca  
Gerente  
Sociedad de Centros Comerciales  
de España, S.A.

**EXECUTIVE  
EDUCATION**

**Campus Barcelona · Pedralbes**

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

**Campus Barcelona · Sant Cugat**

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

**Campus Madrid**

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

**Campus Buenos Aires**

Av. del Libertador, 17.175  
Beccar - San Isidro  
B1643CRD Argentina  
T. +54 11 4747 1307

[www.esade.edu](http://www.esade.edu)

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



**Mixed Sources**  
Product group from well-managed  
forests and other controlled sources

Cert no.  
[www.fsc.org](http://www.fsc.org)  
© 1996 Forest Stewardship Council