

# GMBA

## Global Master in Business Administration

Contenidos actualizados 2022





strategy

El **Global Master in Business Administration** (GMBA) es el programa online en español de más éxito, con alumnos de Europa y América.

En 6 meses y con la ayuda de algunos de los mejores profesionales, Ud. se convertirá en un **CEO con los últimos conocimientos de management**.

Práctico, con **contenidos actualizados**, con **clases online en vivo** y tutorizado los 7 días de la semana, **IEDGE Business School** se compromete a adquiera el conocimiento más actual y avanzado en **Dirección de Empresas Internacionales**.



## RESUMEN EJECUTIVO

- ▶ **Nombre:** Global Master in Business Administration
- ▶ **Duración:** 24 meses
- ▶ **Tipo de programa:** 80% online y presencial y optativo en España, México y San Francisco (USA)
- ▶ **Idioma:** Español
- ▶ **Profesores:** Internacionales
- ▶ **Contenidos:** Actualizados al 2022
- ▶ **Precio:** Solicitar información a [Laura.Rodriguez@iedge.eu](mailto:Laura.Rodriguez@iedge.eu)
- ▶ **Becas:** 100%
- ▶ **Clases online en vivo:** Si
- ▶ **Tutorías personales:** Si, los 7 días de la semana en horario amplio
- ▶ **Titulación:** Al finalizar el programa, Master por IEDGE Business School + Convenio de la Haya para reconocimiento internacional
- ▶ **Más información:** [Laura.Rodriguez@iedge.eu](mailto:Laura.Rodriguez@iedge.eu)

# Índice

Carta del director	4
Objetivos	5
Metodología	6
Temario	7
Profesores	12
Titulación	27
Empresas	28
Testimoniales	29
Requisitos y Precio	30
Becas 100%	31
Networking y Alumnis	32
Contacto	33





# Carta del Director

**S**abemos que en materia de **dirección de empresas, management** y entrepreneurship, el directivo y el empresario se ve sujeto a responsabilidades que le demandan resolver los problemas futuros en tiempo presente. El **Global Master in Business Administration (GMBA)** le ofrece de forma PRÁCTICA un conocimiento aplicado, el desarrollo de un pensamiento estratégico y las mejores experiencias en las diferentes áreas de negocio en un contexto internacional.

En el **Global Master in Business Administration (GMBA)**, el alumno obtendrá las capacidades críticas para **dirigir y emprender negocios**. Preparamos al profesional para evaluar **ideas**, evaluar el **mercado** y definir la **estrategia empresarial**.

Además, Aprenderá a desarrollar **planes de negocio** que realmente funcionen, con un enfoque **eminentemente práctico**, analizando el proceso de cambio que va desde el manejo de crisis hacia una consideración proactiva del futuro. El **Global Master in Business Administration (GMBA)**, permite que el participante desarrolle una nueva forma de pensamiento dirigida **a adelantarse a la competencia y adaptarse a nuevos mercados y segmentos de clientes**..

A lo largo del **Global Master in Business Administration (GMBA)**, los tutores y los profesores del programa le guiarán a través del aula virtual, en donde tendrá acceso a toda la documentación y recursos de formación, constantemente actualizados, que fundamenten su aprendizaje on line.

Una vez concluido el programa y el proceso de evaluación correspondiente obtendrá el título de **Master en Dirección y Administración de Empresas** por **IEDGE Business School**.

**¡Conviértase en un empresario y directivo de éxito!**

**Eduardo Liberos**  
Director del Área Académica  
IEDGE Business School

# Objetivos

Una vez finalizado el Global Master in Business Administration, Ud...

- ▶ Recopilará la información exacta sobre la cual basar sus **decisiones estratégicas**.
- ▶ Elaborará una correcta **planeación estratégica** a través del despliegue de orden y estructura dentro de un marco estratégico.
- ▶ Entenderá los lineamientos del **gobierno corporativo**.
- ▶ Desarrollará liderazgo de carácter en la **gestión con las personas** y sus equipos de trabajo.
- ▶ Conocerá diversas **herramientas de operación** en cada área del negocio.
- ▶ Elaborará un **business plan** validado por expertos de cada área.
- ▶ Resolverá diferentes **casos de empresa** y aplicará los conceptos en la **toma de decisiones**.
- ▶ Desarrollará una **perspectiva global** en el ámbito de los negocios.



# Metodología

La metodología del **Global Master in Business Administration** es eminentemente **práctica** de tal forma que a través de ejemplos prácticos se refuerza y hace tangible los conocimientos que se van adquiriendo durante el programa.

Los **contenidos** están totalmente **actualizados** y el alumno tendrá acceso a:

**Clases en vivo online:** Una o dos veces por asignatura accederá a nuestro sistema de **clases en vivo online**, adaptada a tu horario y donde estarás en contacto con el profesores y sus compañeros de clase. **¡Todas las clases se graban y se pueden ver en video!**

**Tutorías personalizadas:** Los **7 días de la semana** en un horario muy amplio, podrá contactar de una forma directa con tu tutor personal, normalmente vía skype, que estará para resolver sus dudas del programa, ejercicios, o de sus propios clientes. Todos nuestros tutores son **profesionales en activo** y con una gran experiencia empresarial.

**Notas técnicas profesionales:** Documentación actualizada y preparada por los profesores de las asignaturas. Todas las notas técnicas explican de la "A" a la "Z" todo lo necesario para comprender perfectamente cada asignatura.

**Ejercicios prácticos:** En cada asignatura tiene un caso práctico especialmente preparado para ayudarle a comprender mejor los puntos a aprender. Además una vez que entregue su solución, le enviaremos la solución del profesor para que analice como lo ha realizado.

**Autotest:** Cada asignatura tiene un autotest para medir la evolución del conocimiento adquirido. Los autotest se pueden realizar cualquier día de la semana durante cada asignatura y una vez finalizado, los alumnos pueden comprobar las respuestas del profesor para poder compararlas con las suyas.

**Documentación actualizada:** El alumno tendrá acceso a presentaciones, business cases, estudios, informes, preparados por los profesores de **IEDGE Business School** para completar su formación

**Post actualizados:** Cada semana, los profesores de IEDGE Business School, subirán al blog del programa, contenidos multimedia actualizados con lo último sobre Management, donde los alumnos podrán debatir, preguntar y complementar la información aportada por el profesor



# Temario (I)

En solo **6 meses** adquirirá un conocimiento profesional en el uso y mejora de técnicas y herramientas para dirección y administración de empresas.

1

## Dirección General

- ▶ Introducción a la planificación estratégica.
- ▶ Planificación de negocio.
- ▶ Estructura para la elaboración de un plan estratégico.
- ▶ Herramientas para analizar el posicionamiento y la estrategia.
- ▶ El ciclo de vida de los productos.
- ▶ Diagrama Causa-Efecto.

2

## Entrepreneurship

- ▶ Evaluar una idea y evaluar el mercado
- ▶ Definir la estrategia empresarial
- ▶ Desarrollo del Business Plan
- ▶ La Financiación
- ▶ Comprender el proceso de levantamiento de capital
- ▶ Negociación con Inversores



## Temario (II)

Todos nuestros alumnos adquieren unos **conocimientos técnicos** muy avanzado con **contenidos actualizados**: Clases en vivo online, videos, notas técnicas profesionales, presentaciones, casos prácticos, ejercicios..

3

### Marketing

- ▶ Segmentación y Posicionamiento.
- ▶ Definición y cálculo del público objetivo.
- ▶ Marketing directo.
- ▶ Marketing Relacional.
- ▶ Marketing Internacional.
- ▶ Marketing Interactivo.
- ▶ Integración de campañas publicitarias.
- ▶ Relaciones públicas.
- ▶ Marketing No convencional.

4

### Finanzas

- ▶ Análisis Financiero.
- ▶ Inversión y Financiación.
- ▶ Valoración de Empresas.
- ▶ Planificación Financiera.
- ▶ Balanced Scorecard.
- ▶ Gestión del riesgo financiero.
- ▶ Financiación internacional
- ▶ Seguros y tipos de cambio.



## Temario (III)

Los profesores son profesionales internacionales de reconocido prestigio con una enorme experiencia en **dirección general** y **management** para sus empresas en sectores como **financiero**, **industrial**, **tecnológico**, **turístico**...

5

### Tecnologías de la Información

- ▶ Las tecnologías de la empresa.
- ▶ Gestión y administración del departamento de sistemas.
- ▶ Gestión de proyectos de tecnología.
- ▶ Plan de sistemas.
- ▶ Reingeniería de procesos.

6

### Operaciones y Logística

- ▶ Aspectos estratégicos de la función de producción.
- ▶ Planeación de la producción.
- ▶ Plan de logística.
- ▶ La cadena de suministro.
- ▶ Planificación, aprovisionamiento, almacenaje y transporte.
- ▶ Logística Internacional.

# Temario (IV)

Los alumnos tienen acceso a un tutor que personalizará la formación con una atención los **7 días de la semana** en un horario muy amplio. La comunicación se realiza con skype y otras herramientas telemáticas. ¡Puede realizar **consultas diarias** sobre el contenido del programa o de su empresa!.

7

## Dirección de Personas

- ▶ Culturas innovadoras.
- ▶ Inteligencia emocional en la empresa.
- ▶ Gestión estratégica de personas.
- ▶ Emprendedores de alto rendimiento.
- ▶ Dirección de Personas 2.0
- ▶ Liderazgo e Innovación.
- ▶ Contratación de equipos internacionales.

8

## Legal y Fiscal

- ▶ Dirección estratégica legal.
- ▶ Dirección estratégica fiscal.
- ▶ Fiscalidad trasnacional.
- ▶ Propiedad intelectual e industrial.
- ▶ Derecho laboral.
- ▶ Constitución de sociedades internacionales.
- ▶ El derecho de las nuevas tecnologías.



# Temario (V)

La parte práctica del GMBA se resuelve en un proyecto final real, donde los alumnos **crearán una empresa innovadora** con proyección internacional y perdurabilidad estratégica. Además, aquellos alumnos que lo deseen, tendrán un **stage en España, México y USA**, donde se visitarán las centrales corporativas de las empresas más importantes en **Madrid, Barcelona, Valencia, Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y San Francisco**.

9

## Proyecto Final

- ▶ Creación de ideas innovadoras.
- ▶ Desarrollo de Business Plan.
- ▶ Financiación y búsqueda de socios/partners.
- ▶ Creación de empresas.
- ▶ Contratación de personas.
- ▶ Plan de comercialización.
- ▶ Internacionalización de operaciones.

10

## Stage en España (Optativo)

- ▶ La importación de productos a la Unión Europea.
- ▶ Aspectos legales europeos.
- ▶ Reuniones con potenciales socios y clientes.
- ▶ Visita a empresas: Banco Santander, Telefónica, BBVA, Puerto de Valencia, GroupM, Osbourne Clarck Lawyers..

9

## Stage en México (Optativo)

- ▶ ¿Cómo hacer negocios en Latinoamérica?.
- ▶ Partnerships en México.
- ▶ Reuniones con potenciales socios y clientes.
- ▶ Visita a empresas: Telmex, Televisa, High Protein, Grupo Modelo, FEMSA, Cemex...

10

## Stage en San Francisco, USA (Optativo)

- ▶ ¿Cómo conseguir financiación en Silicon Valley.
- ▶ Partnership en USA.
- ▶ Reuniones con potenciales socios y clientes.
- ▶ Visita a empresas: Apple, Google, Twitter, Facebook, LinkedIn, ..

# Tutores y directores de área

Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en sus áreas



**mediara**  
the crossmedia company

## EDUARDO LIBEROS (España) - Director del GMBA

CEO de Mediara. Director del Área Académica en IEDGE Business School. Licenciado en Marketing y Master en Dirección Financiera por ESIC. MBA por la Universidad Politécnica de Cataluña. Master en Sistemas y Tecnología de la Información por el Instituto de Empresa. Postgrado en Management Research por Harvard University. Postgrado en Competitive Marketing Strategy por Wharton.

Co-autor de "Lo mejor de los MBA's" editados por Gestion 2000, "El Libro del comercio electrónico" y "El Libro del Marketing Interactivo y Publicidad Digital" editados por ESIC Editorial. Clientes gestionados a internacional: Famosa, SGS, Tuv Reihland, Renault, Tena, Private, Monster, Turespaña, X-trade Brokers, Yahoo, Dell, BNP Paribas, moviStar, Telefonica, Banco Santander, BBVA, Repsol...



**indra**

## ISABEL AGUILERA (España) – Directora del área de Management

Sevillana, 2 hijos. Arquitecto y Urbanista. Máster por el IE (Madrid); PDG (IESE) y ADEL (San Telmo). Múltiples cursos de RRHH y otros (Euroforum). He sido Presidenta de GE para España y Portugal, Presidente de Google para España y Portugal, COO del grupo NH Hoteles, Consejera Delegada para España, Italia y Portugal de Dell Computer y he ocupado cargos de responsabilidad en Airtel (ahora Vodafone) y HP-Compaq. En la actualidad soy Consejera de Indra (Ibex 35) y de Emergia y pertenezco a diversos consejos asesores: Pelayo, Farmaindustria, Ikor. He fundado la consultoría IMAN Coaching Empresarial desde donde doy soporte a diferentes proyectos y a emprendedores y soy Presidenta de Twindocs Internacional. He publicado un libro con Espasa en 2011 "La encrucijada de Carlota". En el pasado también fui consejera del Board de Laureate hasta su reprivatización, de APD durante los 8 años máximo que marcan los estatutos y del International Advisory Board del IE durante 4 años.



**JTi**

## AURELIO GARCÍA DEL BARRIO (España) - Director del área de Finanzas

Doctor en Ciencias Económicas por la Pacific Western University (USA), Es Master en Finanzas. CECO. y MBA por CECO.

Director Financiero (CFO) America Latina y Caribe. Japan Tobacco International, S.A.



# Tutores y directores de área

Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management



groupm

## ÁLVARO NUÑEZ (España) - Director del área de Marketing

Es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por ICADE, Master en Marketing Digital y Management por el Instituto de Empresa y especialista en Dirección de Marketing y Comercial por la Cámara de Comercio e industria de Madrid. Actualmente es Director del área académica de marketing en IEDGE y es Director General de Acciones Especiales en GrupoM. Destacó en puestos anteriores como Director de Comunicación no Convencional de Media Planning Group, Director de Acciones especiales de la cadena de TV Cuatro y de la plataforma de TV de pago Digital +, Jefe de Publicidad y Patrocinios de Canal + y Jefe de Compras y Logística de la incubadora de consultaría de Negocios on line Netjuice y como Gerente de compras en Sonae Distribución, primer grupo de empresas en Portugal. Ha trabajado para más de 250 marcas entre ellas: El Corte Inglés, Repsol, Danone, Nike, Grupo Prisa, LVMH, Kia, Gas Natural, Orange, Mango, Grupo Pascual, Freixenet, Nivea, Peugeot, etc..



## JUAN GIL (España) - Director de área de Sistemas y Tecnología

Ingeniero Superior de Telecomunicaciones (83-88), Executive-MBA (95) por el Instituto de Empresa. Master en Administración y Dirección de Empresas y Doctor en Ciencias Empresariales. Universidad Complutense Madrid.

Actualmente es Director General de Obralia.com y ha desarrollado su carrera en empresas como CONSTRUCCIONES GRIALB, INSTITUTO DE EMPRESA, GRUPO TELEFÓNICA. Y ANDERSEN CONSULTING

|| obralia



## JOSÉ MANUEL YAGÜE (España) – Director de área de Operaciones y Logística

Licenciado en CC. Económicas y Empresariales por Univ. Pontificia Comillas ICADE, Certificado APICS CPIM y CIRM, Certificado CSCP de APICS, Senior Manager Supply Chain empresas de consumo EVERIS.

Director Supply Chain Loewe (Grupo LVMH). Senior Manager Supply Chain Accenture, Director Académico área Operaciones IEDGE

everis

an NTT DATA Company



# Tutores y directores de área

Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management



## SILVIA AHUMADA (México) - Director del área de Personas

Directora General de Ahumada & Partners y Directora del área de "Dirección de Personas" en IEDGE- The Global Business School Participó como Directora Académica de la Escuela de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Panamericana. Catedrática a nivel licenciatura y posgrado. Dicta cursos, seminarios y talleres a personas y empresas en Argentina, España y México. Silvia Ahumada es Master en Desarrollo Organizacional por Pepperdine University en EUA, en colaboración con la UDEM en Monterrey, México. Posgraduada en Liderazgo y Dirección de Personas por el IESE Business School de la Universidad de Navarra, España. Cursó el programa de alta dirección en el IPADE, México. Especialista en Marketing Internacional por el IEB, España. Especialista en Materia Corporativa por la Universidad Panamericana. Licenciada en Administración y Relaciones Industriales por la Universidad Panamericana en México. Experta en liderazgo y gestión estratégica de personas.



## RAFAEL GARCÍA DEL POYO (España) - Director de área de Fiscal y Legal

Es Socio responsable del sector de digital business en el bufete de abogados Osborne Clarke. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y diplomado en Derecho Mercantil Internacional y Derecho Comunitario Europeo por la Universidad Católica de Lovaina en Bélgica. Habitualmente, actúa como asesor jurídico de clientes nacionales y extranjeros en proyectos de desarrollo tecnológico en materia del régimen jurídico del comercio electrónico y el marketing y ha participado en la ejecución de planes estratégicos de desarrollo empresarial en asuntos relacionados con el derecho de las telecomunicaciones, la protección jurídica de datos personales y el derecho informático en muy diversos sectores. Rafael García del Poyo es igualmente conferenciante habitual y personal docente en numerosas instituciones y universidades, ha sido coautor de varios libros y ha publicado artículos sobre materias relacionadas con el derecho y la tecnología en diversos periódicos y revistas especializadas.



## JORGE PASCUAL (España) – Director de área de Entrepreneurship

Fundador de Atinco, Admara, Anfix y Kynetia, todas ellas empresas vinculadas con la tecnología en alguno de sus ámbitos, como la ingeniería de software, la movilidad o la explotación de modelos could computing. Asimismo, en el año 2007 dirigió la puesta en marcha de una factoría de software en India. Cuenta con varios reconocimientos por parte de grandes multinacionales del software. En 1995 IBM premió uno de sus trabajos de desarrollo de software en el concurso "IBM Leonardo Da Vinci'95", quedando vencedor de su categoría y ganador absoluto de entre todas las categorías, siendo el ganador español del concurso entre más de 5.000 participantes. Ese mismo año se incorpora como colaborador en la revista PC World, llegando hasta la máxima responsabilidad técnica que abandonaría para trabajar como Director Técnico de Terra en Estados Unidos durante su lanzamiento en el año 1999. En 1997, Oracle premia otro de sus desarrollos para Windows dentro del concurso "OMO más Sapiens", galardonándole con el primer premio.



# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### **IGNACIO SOMALO (España)**

Executive MBA por el Instituto de Empresa, Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense. Doctor en Económicas por la Universidad Juan Carlos I, ha desarrollado su carrera profesional en Andersen Consulting, Teknoland y Director de ecommerce del Grupo Planeta.

### **SUSANA VOCES (España)**

Licenciada en Marketing e Ingeniería Industrial por ICAI-ICADE. Postgrado en Business Administration por la Universidad de Harvard. Actualmente es la directora de EBAY en España y ha trabajado en Paypal, Ericsson y Arrow Electronics

### **LUCIANA CUSTODIO (Brasil)**

Profesional con más de 10 años de experiencia en Estrategia, Marketing y Gestión de Producto, con particular enfoque en los mercados de Internet y Tecnologías de Información. Más de 7 años trabajando en desarrollo de negocio internacional trabajando desde oficinas en Brasil, España, Canadá y Alemania. Ingeniero Superior Industrial por la Universidad de São Paulo, Master Europeo en Marketing Relacional, Directo y Interactivo por la Federación Europea de Marketing Directo (FEDMA). Actualmente Country Manager Brazil en Atrapalo.com, y experiencia previa en AbeBooks.com (Grupo Amazon), Procter & Gamble y Bain & Company.

### **PEPE LÓPEZ DE AYALA (España)**

Es licenciado en CC Económicas y Empresariales por la Universidad Europea de Madrid y tiene un PDD por el IESE. Comenzó su carrera en Sogecable (Canal+ y Canal Satélite Digital) en distintos puestos relacionados con las áreas de Marketing y Ventas, donde fue Director de Ventas de Canal+. Tras 5 años en el Grupo Prisa, se incorporó a Terra como Director de Alianzas Estratégicas para socios corporativos, desarrollando negocios con BBVA, Telepizza y Grupo MPIB durante 4 años. Posteriormente fue director de Marketing del Área Económica de Recoletos durante 3 años, responsabilizándose de productos como Expansión, Actualidad Económica, Expansión y Empleo, Fuera de Serie, Expansión TV y Golf Digest. Antes de incorporarse a Google, fue director de Marketing de Promociones y Nuevos Negocios en El País. Ha trabajado en Google, ha sido Dir. de Alianzas Estratégicas para España y Portugal (llevando la línea de negocio de AdSense, así como los productos de Google en entorno móvil), tras 2 años en el puesto pasó a ser Dir. de Agencias dentro de Google España). Actualmente es director general de Twitter en España.

# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### **IGNACIO CUADRADO (España)**

Director General Global Media Interactive). Consultor y formador en Marketing y Ventas con más de 25 años de experiencia profesional. Ha trabajado en el Banco Hispano Americano, Carlsberg, BDF Nivea, Bristol Myers Squibb, Air Miles España y en el Instituto de Comercio Electrónico y Marketing Directo. Participó en el lanzamiento del Programa Travel Club desde su inicio en 1996 hasta el año 2000, siendo responsable del diseño y ejecución de las estrategias de fidelización para Telefónica Móviles, Banco Bilbao Vizcaya, Banco del Comercio, Caja Laboral y Direct Seguros. Doctor ex-tesis en Marketing. Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto y en Ciencias de la Información por la Universidad del País Vasco. Profesor asociado de la Universidad Complutense de Madrid. Colaborador habitual de Escuelas de Negocio: Universidad de Mondragón, ESIC, La Salle, Escuela de las Cajas de Ahorros y Escuela de Negocios Caixanova, entre otra

### **JOSÉ PRIETO (España)**

Responsable de Desarrollo de Negocio de Alianzas en Gran Público en Endesa. Licenciado en Económicas por la Universidad Complutense y MBA por el Instituto de Empresa. Es Responsable de Desarrollo de Negocio de Alianzas en Gran Público en Endesa, con el objetivo de la puesta en valor de su numerosa base de clientes residenciales, autónomos y pequeños negocios. Desde el año 2000 ha desarrollado diferentes cargos en Endesa, como Responsable de Gestión de la Liberalización para clientes domésticos, ha estado al frente de proyectos de venta de otros servicios (Seguros, Telefonía, Servicios Financieros) y ha diseñado y puesto en marcha el canal en Internet para clientes residenciales. Fue Responsable de Marketing Cliente en Fnac España, a cargo de la gestión de los programas de fidelización de la Fnac (tanto monomarca como multimarca, propios y gestionados por terceros) Ha trabajado en agencias de publicidad y eventos, especialista de consultoría en marketing y en proyectos web.

### **ISABEL ALONSO (España)**

Directora Marketing Iberia de Energizer Group. Licenciada en Gestión Comercial y Marketing por Esic (1995). Executive MBA por el Instituto de empresa de Madrid (2009). Desarrolla toda su trayectoria profesional en entornos multinacionales : Christian Dior (1994), Wilkinson Sword (95-2003), Energizer Group (2004-2008) y Lactalis Iberia(2009 hasta la actualidad). Ha ocupado diversos puestos siempre en el departamento de Marketing : Product Manager, Trade Marketing Manager, Group Product Manager y Directora de Marketing. Posee una amplia experiencia en Marketing de Consumo y Trade Marketing.

### **FERNANDO BRAVO (Chile)**

Dir. de Marketing Directo de Telefónica Móviles Chile. Especialista en marketing Interactivo y Lic. en Publicidad por la Universidad de Santiago de Chile, ha trabajado en McErickson

# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### MARIO SÁNCHEZ DEL REAL (España)

Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid, es uno de los grandes creativos digitales en España. Actualmente es el Director Creativo General en Netthink, la mayor agencia de medios y creativa de España

### ALBERTO SAN AGUSTIN (España)

Llevo 11 años de experiencia en el mundo del Marketing Digital, desarrollando estrategias de comunicación interactiva y ejecutando campañas en entornos digitales (Internet, mobile Marketing, emailmk, Redes Sociales, etc...). Responsable de las acciones interactivas de cuentas como ING, Banco Pastor, Renault, CocaCola, Microsoft, Xbox, ONCE, CEPESA, Motorola, Amstel, Cruzcampo, General Motors (Opel y Saab), L'Oréal, Museo Nacional reina Sofia, unicef, Acciona, Toyota, DIA%, Cofresco, el economista... Trabajado como Director de Medios Interactivos en Iceberg Media y como Director de equipo interactivo en Universal McCann, participé en la 'start up' del proyecto eresMas de Retevisión en el 2000, actualmente Orange, y casi un año en el departamento de Investigación de ZenithMedia. Soy profesor colaborador en la Universidad de Mississippi (Madrid)

### JUAN CARLOS GUTIÉRREZ (España)

Director de Marketing de ForexChile. Master en Dirección Comercial por la Business & Marketing School ESIC. Master Global Business Certificated por South Bank University de Londres. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Empresariales San Pablo C.E.U. de Madrid. Diplomado en Ciencias Empresariales por la Facultad de Ciencias Actuariales y Empresariales de Extremadura. Actualmente es director de publicidad on line Vocento Net Finance. Ha trabajado como director de Marketing Para XTB en España y Portugal, director de publicidad on line de portales verticales en Vocento, como jefe de publicidad on line para ElMundo.es, como director de Eleconomista.es y como responsable de grandes cuentas de Yell.es.

### LIZBETH LUIS (México)

Es licenciada en Comunicación por la UIA y Especialista en Marketing Internacional por el IEB. Ha trabajado como gerente mercadotecnia en Sony Pictures Television International, como ejecutivas de cuentas en Olabuenaga Chemistri y Prmexico. Actualmente es Directora de Comunicación y Relaciones Institucionales en Inditex México. Miembro del Fashion Group Internacional, del Club de líderes empresariales y Miembro del Comité de Directores de Comunicación Corporativa de Estrategia Comunicación y Medios.

### CHARO PAREDES (España).

Global Head of Organic Acquisition At Buongiorno (NTT DOCOMO Group). Has worked as SEO Manager at Don Quijote, SEO manager at Apex Digital and IT technician at WITT. Bachelor of English at Universidad de Murcia, MA in Applied Language at University of Hull and Post Graduate in Project Managemet at Deusto University.





# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### **GONZALO MEDINA (España)**

Licenciado en Marketing y Gestión comercial por ESIC. Master Europeo en Marketing Directo, Relacional e Interactivo S.L. Actualmente es International Marketing Manager at Bodegas Williams & Humbert, S.A. y ha trabajado en los departamentos de marketing de Maserati y Dinosol

### **SANTIAGO DURÁN (México)**

I'm a psychologist with an MBA degree in Marketing from the Carlos III University of Madrid. I'm the Managing Director of Carat Digital in Mexico with responsibilities in all digital marketing areas. My field of expertise management of strategic planning and media operations and Marketing areas. I have been involved in communications strategy for the last 12 years in different countries of Latin-America. I started my professional career in social and urban research and have experience as coach. Specialties: Marketing and Communications Strategy, Digital Media planning, Digital content development, Social Media Strategies. Client Service direction, Strategy and knowledge management. Media strategy and Innovation, Communications Planning. People management skills and negotiations.

### **RUTH BAREÑO (España)**

Head of Mobile en Ebuzzing España. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la UEX y Máster en Economía de las Telecomunicaciones por la UNED. Ha desarrollado su carrera en Vodafone, en Jetmultimedia y Tempos 21 (Grupo Telefónica) como Gerente Comercial en soluciones completas de movilidad (NFC, Bluetooth, Apps...). Ha sido Gerente de Publicidad en el Móvil dentro de Orange Advertising Network España, Directora General de madvertise, agencia especializada en mobile marketing y Vicepresidenta de la Mobile Marketing Association en España.

### **GABRIELA PINO (España)**

Key Account Manager en Metlife. Licenciada en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad CEU-San Pablo, Diplomada en empresariales por la Universidad CEU-San Pablo, Master en Marketing Directo, relacional e Interactivo por ICEMD-ESIC y Master en Trading por IEDGE – The Global Business School. Ha trabajado en los departamentos de marketing de Gonzalez Byass, Swiss Post International y Mobile Group, Ha sido directora de Marketing de Cortalconsor.es y Media Marketing Manager for Europe en Cigna Insurance Group.

### **LAURA JÁÑEZ (España)**

Mobile Manager en Unicef España. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Oviedo y Master en Internacionalización de Empresas por ESIC (Madrid), Ha sido Sales Account Manager en Unkasoft, Business Developer en Lumata Mobile España (Grupo Buongiorno).

Colabora activamente con asociaciones como la MMA Spain (Mobile Marketing Association) y la IAB (Interactive Advertising Bureau) dentro de las diferentes comisiones de movilidad así como en la definición de estudios y guidelines dedicadas a impulsar la eficacia y la presencia en el móvil. Es también ponente habitual en eventos de marketing digital como OMExpo o FICOD.



# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### JESÚS HENARES (España)

Advertisement and PR graduate at Complutense University. Creative Director at Netthink-Aegis. Associate member of IADAS: International Academy of Digital Arts & Sciences. Writer, speaker and jury at el OJO de Iberoamérica (twice), Festival del Caribe, Webby awards and New York Festival. Work for clients like adidas, Disney, DIAGEO, Open Bank, NINTENDO, MINI, FIAT, Johnson & Johnson, Ayuda en Acción, PHILIPS, Alcampo, Decathlon, BMW Motorrad, EMI, FROM...

Awards and mentions: Cannes Cyber Lion GOLD, FIAP 3 Golds, 2 Silver and 4 Bronze One Show - GOLD Best Rich media banner, El SOL – Gold, 2 Silver and Bronze, AMPE 2 Golds and 5 Silver, Efi Gold London International Awards GOLD, EUROBEST. GOLD Best rich media banner, CRESTA Awards GOLD Best rich media banner and Bronze PR, Epica Awards. GOLD Best rich media banner and Bronze PR Genio Gold + Media Gran Prix Ojo Iberoamérica 6 Golds, 4 Platas, 1 Bronze and Gran Prix. INSPIRATIONAL. Campaign of the year Eye Blaster - International Rich Media Awards People's Choice Eye Blaster - International Rich Media Awards Judges's Choice ANUNCIOS Awards Best Digital Campaign 2008, 2009 and 2010. CONTROL Awards Best Digital Campaign año 2008 INTERACTIVA Awards Best Digital Campaign 2008 Best Pack- Bronze and many others 4<sup>th</sup> most awarded campaign (impossible is nothing/adidas) GUNN REPORT 09

### JAVIER ALONSO (España)

Director de CRM en Hoffman. Licenciado en marketing por ESIC. Ingeniero Técnico Informático por la Universidad Politécnica de Valencia. Ha sido responsable de fidelización en Wolters Kluwers España y Gerente de CRM para LG Electronics.

### JOSÉ ANTONIO MIRANDA (España)

Regional Director for Analytics & Insights, Latin America at MEC. Licenciado en Ciencias Matemáticas en la rama de Estadística e Investigación Operativa por la UNED y Executive MBA por ESIC Business & Marketing School.

Ha sido Jefe de Campo en el Censo 2001 en el Instituto Nacional de Estadística de España, Manager del departamento de Investigación y Servicios de Marketing de Carat, Jefe de Proyectos del departamento de Recursos Estratégicos de Zenithmedia y Data & Analytics Director en Havas Digital

Es co-autor del libro "Publicidad online: Las claves del éxito en Internet"

### ERASMO LÓPEZ (España)

Social Media Manager y Community Manager de Infojobs, el portal de empleo más grande en español. Periodista licenciado en comunicación social. Master en aplicaciones multimedia y espacios internet en la Universidad Politécnica de Catalunya, España. Profesor de Marketing y Web 2.0. Experiencia en la definición, implantación y dinamización de redes y comunidades sociales. Más de 15 años de experiencia ligado a internet.

Especialidades: Social Media Manager, Community Manager of social learning networks. Experience in the definition, implementation and revitalization of communities and social networks. Social media strategist. Social media monitoring. Online Marketing. Planning and implementation. Online research. SEO. Blogger and Extensive knowledge in the blogosphere. New technologies. Recruiting leaders. Public Relations. Business communication. Internal and external communication. Journalist.

# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### **FABIO PREMOLI (Italia)**

Licenciado en Economía por la Università Cattolica del Sacro Cuore, Máster en Comercio Electrónico por la Universidad de Salamanca, actualmente es SEO & Web Analytics Manager en Viajes el Corte Inglés, la mayor agencia de viajes del mercado español. Especialista SEO y de analítica web con 8 años de experiencia en la definición, desarrollo y gestión de procesos de Posicionamiento en Buscadores enfocados a la conversión e implementación en entorno difíciles de Google Analytics y de la formación in house para los empleados de esta herramienta de analítica web. En su trayectoria profesional ha podido trabajar con clientes al top de sus respectivos sectores como Rumbo, Sol Meliá, Edreams, IE business School, NH Hoteles y SEAT.

### **JUAN CARRERO (España)**

Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Certificado en Google Adwords y Google Analytics, así como en la herramienta de bid management Marin Software. Actualmente Head of Paid Search en DigitasLBi.

### **PAUL PROISY (Francia)**

Specialist of Marketing Online hyperspecialised in SEM. I have been working in Traffic Acquisition in various industries for various models of monetization (tourism, education, software, peer-to-peer...direct sales, lead capture, clickout...). Today I manage the whole SEM activity for Non-Flight products in Odigeo (eDreams, GoVoyages, Opodo, Travellink...in all countries).

### **RICHARD JOHNSON (USA)**

Director de Metriplica America. Es consultor senior en analítica web y Award of Achievement en Web Analytics de la University of British Columbia. Con más de siete años de experiencia en la industria, ha trabajado con importantes empresas tales como LAN.com, Entel, Aeromexico, Telcel, CMR Falabella, Paris.cl, Bci, entre otras, a las cuales ha asistido en el desarrollo de programas de analítica web, formación e implementación de estrategias de optimización de canales digitales. Actualmente también ejerce como profesor de analítica y métricas del Master de Analítica Web de la Online Business School, y ha liderado equipos de analítica web en distintos países como Chile, Colombia, México y Perú.

### **MARIO FERNÁNDEZ (España)**

Graduado en turismo por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Dirección de Empresas y posteriormente Máster en Nuevas Tecnologías por la Universidad Antonio de Nebrija en colaboración con el Centro de estudios Ramón Areces. Actualmente Técnico en Marketing Online llevando la gestión de la campañas de compra programática de Viajes El Corte Inglés.

# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### **SERGIO PRIETO (España)**

Senior Digital Marketing - Responsable de implementación del Plan de marketing digital del Programa de Fidelización de MAPFRE Iberia. Ha desarrollado su actividad profesional vinculada a la comunicación y la publicidad en los sectores de Ocio deportivo y Entidades Aseguradoras. (MVA, Verti, MAPFRE). Responsable de explotación de patrocinios y Promoción en el punto de Venta entornos offline, actualmente su especialidad se centra en el diseño de estrategias de comunicación a través de Web, Email marketing y Social Media. Licenciado en Comunicación Audiovisual por la Universidad Complutense de Madrid y Comunicación Multimedia por la Universidad Francisco de Vitoria. Master en Publicidad y Comunicación Empresarial por ESIC y Digital Marketing ICEMD-ESIC.

### **SAMIR MAGHFOUR (Francia)**

Especialista Internacional en Google AdWords. Licenciado en administración de empresas (Universidad Addelmalek Saadi) y Técnico Especializado en Desarrollo Informático à l'ISTA HH 1 (l'Institut Supérieur de Technologie Appliquée). Ha ocupado diferentes puestos de gerencia en Telefónica y Movistar

### **PAOLO PINEDO (Chile)**

Ingeniero en sistemas por la Universidad de Lima (Perú) , Posgrado en marketing digital por la Universidad del Pacifico y Google Analytics certified por Google e IEDGE Business School. Actualmente es el Jefe de Canal online de Emtel. Ha ocupado puestos de gerencia en marketing digital en Belcorp, Profuturo (Scotia Bank) y Mistii

Profesional en marketing digital con más de 10 años de experiencia en la conceptualización e implementación de estrategias de negocios con resultados sobresalientes. Capacidad liderando equipos multidisciplinares en empresas de distintos rubros y de alcance local e internacional.

Especialidades: Marketing, Marketing Digital, Planeación de estrategias digitales (web, redes sociales, comercio electrónico, emailing y celulares), Optimización en buscadores (SEO y SEM), Análisis de tráfico web (Google Analytics), Publicidad Digital (Google Adwords, Facebook Ads, Twitter Ads), Gestión de proyectos, Marketing Relacional (CRM) y Tecnologías de la información (Software y Hardware).

### **CHARO PAREDES (España)**

Global Head of Organic Acquisition At Buongiorno (NTT DOCOMO Group). Has worked as SEO Manager at Don Quijote, SEO manager at Apex Digital and IT technician at WITT. Bachelor of English at Universidad de Murcia, MA in Applied Language at University of Hull and Post Graduate in Project Management at Deusto University.

# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### JUAN CARRIÓN (España)

Doctor in Business Management (California University), Licenciado en CC. EE. y EE. (U.Complutense de Madrid), Ingeniero Superior en Informática y DEA (U.Pontificia de Salamanca), MBA (ESIC), PDD (IESE), Master en Filosofía (U.Francisco de Vitoria), Master en Cambio Social (E.Contemporánea de Humanidades) y Strategic Management Research (Harvard University).

He trabajado como consultor de Recursos Humanos en Meta 4, como Adjunto a la Dirección General y Director de Gestión del Conocimiento en Sun Microsystems, como Consultor Senior en Coverlink, como Gerente de consultoría estratégica en BLUE C, como Socio-Director de Walker & Newman y como Director de Eurotalent. Actualmente compagino mi trabajo como Socio-Director de Innopersonas con mis actividades docentes en ESIC Business & Marketing School y en la UCM.

He escrito numerosos artículos publicados en diferentes revistas, y tres libros: "Estrategia, de la Visión a la Acción" (ESIC, 2006, 3ª edición 2008), "Organizaciones Idiotas vs. Organizaciones Inteligentes" (Prentice-Hall, 2007, 2ª edición 2008), considerado por el periódico ABC como uno de los diez mejores libros de management escritos en 2007, y "Culturas Innovadoras 2.0" (LID, 2009), de reciente aparición. También soy coautor de cinco libros más: "Evolución y Perspectivas de la Banca Española" (Civitas, 2001), "Hoy es Marketing. Innovación, Tendencias y Buenas Prácticas" (ESIC, 2007), "En Clave de Talento" (LID, 2008), "Lo Mejor de los MBA. Tomo II" (Gestión 2000, 2008) y "Nuevos Clientes, Nuevos Mercados, Nuevas Soluciones" (ESIC, 2008).

### ROBERTO ROMERO (México)

LARI por la Universidad Panamericana y MBA por IEDGE. Consultor Freelance en gestión por competencias, gestión por misiones, gestión estratégica del rendimiento, gestión de estrés, lealtad, expectativas, impulsos y entusiasmo, fidelización; confianza y compromiso, marketing relacional, liderazgo de carácter, alineación, encaje, elasticidad, reconocimiento, consistencia y potenciación del Talento

### MARTA ROMO (España)

Licenciada en Pedagogía y Máster en Dirección de Recursos. Especializada en Inteligencia Emocional y Diversidad, es Coach Profesional certificada por AECOP y está certificada en Técnicas de EFT (Emotional Freedom Techniques). Ha liderado numerosos proyectos de consultoría estratégica de Recursos Humanos para reconocidas empresas, actualmente es Socia Directora de la consultora InnoPersonas. Autora de: "La mujer líder: el talento femenino en la empresa" (Planeta Empresa, 2008), coautora de "Traza tu rumbo" (LID, 2010), "Coaching y Diversidad" (LID, 2008), "El jardín de Babel: cómo hacer que un equipo diverso funcione" (Gestión 2000, 2008) y "Coaching Realmente" (Pearson, 2006).

### FERNANDO ÁLVAREZ (España)

Formación en Ingeniería técnica Informática en la Universidad Pontificia de Salamanca. Fundador a los 23 años (1996) de Open Land, consultoría de nuevas tecnologías y marketing en Internet. Anteriormente trabajó en Alcatel Espacio, Ran Internet y en el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) como técnico de sistemas. Realización de diversas ponencias para distintas instituciones como la Escuela de Organización Industrial, Jornadas Euroameritel en Santiago de Chile, Comisión Europea y Vermond Business School. Impartición de diversos cursos para distintas instituciones como la Universidad Juan Carlos I, Escuela de negocios ICADE, Telefónica y Excellence Research Institute.



# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### **MERTXE PASAMONTES (España)**

Licenciada en Psicología (Universidad de Barcelona) con reconocimiento de la especialidad clínica y acreditación Europea de Experta en psicoterapia (EuroPsy). Licenciada en Humanidades (UOC). Con los años he completado la formación académica con un Posgrado en Trastornos mentales (Universidad de León) y la no académica siguiendo el proceso completo que me capacita como Trainer- máster en PNL y Master en PNL y Coaching (Institut Gestalt). He realizado también un máster en Hipnosis Eriksoniana (Allan Santos) y un curso de Coaching Generativo con Robert Dilts y Stephen Gilligan. Realicé hace años un máster en Análisis Transaccional (IAT) y un curso completo de Técnico en Recursos Humanos (COPC). Me apasionan las posibilidades de aplicación que tienen estas disciplinas, tanto en el terreno laboral como en el personal. Formada en el método Eagala de psicoterapia y coaching asistido por caballos. Imparto seminarios, formaciones y ponencias sobre varios temas como: creatividad, aprender a pensar fuera del marco, gestión del estrés y de los conflictos, hablar en público y realizar presentaciones, Coaching para el liderazgo personal y profesional y para definir objetivos y lograr las metas, fomento y acompañamiento de la emprendeduría, Inteligencia emocional, desarrollo de la marca personal, fitness mental, etc...

### **FRANCISCO PÉREZ (México)**

Licenciado en Informática por la Universidad de Guadalajara. Actualmente en el director Técnico en Mediara. Es especialista en Desarrollo de aplicaciones web, Administración de Servidores Linux, Administración de repositorio de paquetes para CentOS/Debian/Ubuntu

### **JUAN MANUEL ESCUDERO (España)**

Técnico Informático desarrollando aplicaciones sobre bases de datos para Obras Civiles en empresas del sector de Control de Calidad de Obra Civil; Profesor de lenguajes de programación; Ha colaborado en empresas de E-commerce como Gestor de contenidos de la web y participando en el diseño y estructura de bases de datos; Durante ocho años se ha desempeñado como Coordinador Técnico desarrollando soluciones de ERP-CRM para empresas farmacéuticas en una multinacional.

### **NICOLAS NICHE (Uruguay)**

Analista Programador egresado por la Universidad O.R.T. Uruguay. Master en Dirección de Sistemas y Tecnologías de la Información por el IE de Madrid 15 años de experiencia en actividades relacionadas a las Tecnologías de la Información. Consultor Senior en implantación de Sistemas ERP's, GIS, CRM, Telemetría y SCADA. Gerente de Telecomunicaciones y Sistemas en Soluziona S.A.. Project Manager en Soluziona S.A. y TCS Uruguay para: Meralco S.A. (Filipinas), Edesur - Edenorte (Rep. Dominicana), AES do Sul (Brasil), UTE (Uruguay), American Express (Estados Unidos), ISBAN (Grupo Santander - España), IMSS (México), PRE y SME (Rep. Checa), ACEGAS (Italia), etc. Account Manager en Urudata Infraestructura y Product Manager de Cisco.





# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### **LUIS ENRIQUE GONZÁLEZ (México)**

Licenciado en Diseño Integral en el ITESO y MBA por IEDGE. Ha trabajado en diseño de proyectos de Internet para las siguientes empresas: Nike, Intramedia (Canieti, Cadelec, Freescale), Ongo Media headquarter, Vertice Comunicación y Accion Alimenticia. Actualmente es el director de arte en Mediara México

### **MARC GALBIS (España)**

Ingeniero Informático por la Universitat Politecnica de Valencia y MBA por el Instituto de Empresa. Ha sido consultor en Accenture y PwC, incorporándose al grupo Sol Melia como Jefe de Business Intelligence. Actualmente es el director de CRM de Sol Melia.

### **GREGORIO CORTÉS (España)**

Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid y Master en Dirección de Sistemas y Tecnologías de la Información por el Instituto de Empresa. En la actualidad es Director de Consultoría de Credimática Media Consulting. Ha sido Subdirector de Informática del Grupo Recoletos, Director de Aplicaciones de Unidad Editorial y Director de Operaciones de FIOS Outsourcing Services.

### **JOSÉ BARATO (España)**

Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid. Certificado PMP® desde 2003. Tiene más de 15 años de experiencia en Gestión de Proyectos y Consultoría de TI. Vicepresidente y miembro fundador de la asociación PM-IB (Project Management Illes Balears). Vocal del comité de calidad TIC de la AEC (Asociación Española de la Calidad). Miembro de la Junta Directiva de PMI Madrid. Autor del libro "El director de proyectos, a examen", cuenta con una amplia experiencia impartiendo cursos en gestión de proyectos. Actualmente es el director de PMPeople, y director de Consultoría y Formación de ITM Platform .

### **PABLO ALMUNIA (España)**

Licenciado en Filosofía por la Universidad Autónoma de Madrid y Master en Dirección de Sistemas y Tecnologías de la Información por el Instituto de Empresa. Actualmente es socio de varias empresas de tecnología y Chairman de ITM Platform. Ha sido Director Adjunto de Informática de Mapfre, ha desarrollado su carrera profesional en diferentes puestos de consultoría, calidad e informática en el grupo asegurador Mapfre.



# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### **FRANCISCO TORRES (México)**

De 1983 a 1993, trabajó para instituciones financieras como el Banco Nacional de México, S.A., Banco del Atlántico, S.A., Citibank, N.A. (México), Casa de Bolsa Cremi, S.A. y Casa de Bolsa Bancomer, S.A. En 1994 como Director de Finanzas de Allegro Resorts Corporation, Socio fundador de Dictor, S.A. de C.V., en 1997, empresa dedicada a la producción y comercialización de extracto de vainilla y néctar de agave, en donde fue Presidente y Director General de 1997 al 2007, en Septiembre de ese año vende sus acciones. En 2006 funda la empresa Rostros de México, LLC, con sede en los Estados Unidos de Norteamérica, de la cual es Socio y Presidente a la fecha. Ingeniero Químico Administrador por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO); participó y obtuvo reconocimiento de desempeño distinguido en el Instituto de Formación de Ejecutivos en Banca (IFEB), por el Banco Nacional de México, S.A., del Finance and Managerial Seminar, por the Hospitality School, Washington State University, USA, y en Finanzas por el ITESM, Campus Guadalajara.

### **ALFONSO PULIDO (España)**

Licenciado en CC. Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y MBA por IEB. Actualmente es IS Manager en Danone. Anteriormente ha sido Director de Operaciones en Flowsoft, SRL. Es profesor de contabilidad desde el año 2000.

### **RAFAEL SÁNCHEZ DE LA CONCHA (México)**

Master en Administración con especialidad en finanzas en el TEC de Monterrey. Posgrado en derecho corporativo para no abogados en la Universidad Panamericana. Consultor y experto en estructuras de proyectos de inversión para la negociación y contratación de financiamiento. Profesor de finanzas en el ITESO

### **EMILIO GAMARRA (España)**

Licenciado en CC. Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Especialidad Financiación. MBA. Instituto de Empresa. Consultor Financiero Independiente. Director de Volatilidad de tipo de interés de Banesto. Gestor de Tipos a largo plazo Banesto Gestor de Derivados de tipos de Interés en BBVA; Market Maker de Futuros sobre bono nacional en Argentaria BEX. Market Maker de Futuros y opciones de IBEX en Banesto Bolsa

### **HOMERO SOTO (México)**

Licenciado en Finanzas por ITESM Monterrey. Master Europeo en Trading por IEDGE. Equity & Fixed Income Certificate by Bloomberg University. Certificate in Investment Strategies Advisor by AMIB. Miembro de IMEF. Trader Profesional y experto en inversiones en Futuros (SP500), Forex (USD/EUR), CFD's (Oro, Plata, Petróleo y Cobre), Opciones y Sistemas Automáticos.

### **CARLOS HERNÁNDEZ (México)**

Economista con más de 30 años de experiencia en el negocio detallista y 20 como profesor universitario y consultor. Director de "Business Project", firma consultora en áreas comerciales, planeación estratégica y gobierno corporativo. Profesor de posgrados empresariales, creador y coordinador del "Club de Consejos de Dirección", conferencista internacional de "Ética Corporativa". Responsable en su momento del desarrollo académico y sustentable de los posgrados empresariales de la Universidad Panamericana. Profesional, consultor y conferencista en las áreas de estrategia comercial y de negocios. Desempeño profesional en empresas líderes y multinacionales a nivel Dirección y Dirección General. Formación humanista con títulos de Licenciatura en Economía, Filosofía, y a nivel posgrado en Letras Españolas.



# Profesores

## Profesionales internacionales de reconocido prestigio y con enorme experiencia en Management

### **HUGO SÁNCHEZ (España)**

Actualmente es el Financial Manager International Division en Grupo Planeta. Ha trabajado como Financial Manager en Planeta Ad Network y Controller en Grupo Zeta

### **LUCAS BARRIOS (España)**

Licenciado en Empresariales por la Universidad San Pablo CEU, y Executive MBA por el Instituto de Empresa en Madrid. Actualmente Finance Controller de Microsoft Iberica. Anteriormente, he sido Finance Controller en Yahoo!, Adjunto a la Dirección Financiera en Hitachi Data Systems, y Auditor en PwC.

### **VERÓNICA RODRÍGUEZ DE CORTAZAR (España)**

Directora Operaciones de Planeta eCommerce Network - Grupo Planeta (. - Participar con el Comité de Dirección en las decisiones estratégicas de la unidad de negocio. - Diseño e implantación de las aplicaciones de gestión (Back Office): elaboración de funcionales, interlocución con los desarrolladores y control de calidad de las entregas. - Integración con Ocio Joven (franquicias y tienda on-line) y lanzamiento de 3 nuevas tiendas: centraldelvideojuego.com, Tienda online Real Madrid y Centraldelocio.com

### **TEODORO GABRIEL LÓPEZ (México)**

Licenciado en Ingeniería Industrial por la UNAM. Master en Sistemas Flexibles de Manufactura en el Cranfield Institute of Technology de Bedford Ha sido Ingeniero de Procesos en la Oficina de Manufactura y Planta Staff de Ford Motor Company (1981-1985), Gerente de Planta en Smurfit México (1989-1992). En 1993 obtuvo la Certificación como Asociado del Instituto Avraham y Goldratt de New Haven (Connecticut, USA). Actualmente es socio director de su firma de Consultoría especialista en Calidad Total y Mejora continua. Ha trabajado para clientes como Kellogg's, Colgate Palmolive, New Holland y Bancomer

### **KATE BONNER (UK)**

Filóloga Española e Italiana por la University of Portsmouth, Sales Executive en MAERSK LINE, Sales coordinator Mediterranean in SEALAND SERVICE INC. Actualmente es la directora comercial de desarrollo internacional de MAERSK LINE.

### **ALEJANDRO OROSA (España)**

Director de Antares, consultoría en Comercio Exterior. Especialista en Comercio Exterior, Mercancías Peligrosas y Transitarios. Ha sido director de Comercio Exterior en el Grupo Cortefiel, ex-responsable de Comercio Exterior en Ahold y ex-responsable de Comercio Exterior en Centros Comerciales Continente.

### **LUIS NAVARRETE (España)**

Licenciado en Ciencias Políticas y de la Administración. Universidad Complutense de Madrid. Master en Dirección y Gestión de Empresas de Transporte (MADGET). E.S.I.C. Empresas, Freight Forwarding Seminar. (Zurich, Suiza) Impartido por F.I.D.I Academy business School, Cursos monográficos Mercancías Peligrosas para agentes del expedidor (APB)&(ACB),.

International Account Manager. Dávila, S.A. Global & Overseas moving, Responsable Departamento Comercial. Dávila S.A. Jefe de Tráfico Importación & Coordinador FIDI FAIM. Dávila S.A. Director Global Business Development. Caballero Int'l Moving

# Titulación

Obtendrá el título en **Master Europeo en Business Administration (GMBA)**  
**Homologado en la UE y México.**

Una vez superado todos los ejercicios, exámenes y cumplido con los requisitos de asistencia a las clases en vivo y las tutorías personalizadas, obtendrá el Título en **GLOBAL MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION (GMBA)**.

La titulación en **IEDGE Business School** es de ámbito privado siendo muy apreciada por las empresas internacionales en el área de Dirección General y Management.

El Diploma del **Global Master in Business Administration** da testimonio público de que el participante ha obtenido unos conocimientos prácticos de aplicación inmediata en temas específicos de gran relevancia para nuestro sector.

Además los alumnos de América que deseen pueden solicitar la **convalidación por el tratado de la Haya** que les reconoce los conocimientos adquiridos para trabajar en empresas de la Unión Europea.







# Empresas

**IEDGE Business School** cuenta con la confianza de empresas internacionales a las que se ha formado, se tienen acuerdos y se está realizando una política activa de **partnerships**.





# Testimoniales

## Testimonios y comentarios de nuestros alumnos...



**JUAN MEJORADA**

Empresario

Twitter: @JuanR\_Mejorada

*"Posiblemente el mejor GMBA en español con gran enfoque internacional"*

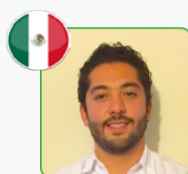


**ANTONIO LANCASTER**

Empresario, Presidente CCEJJ,

Twitter: @TonoLancaster

*"Felicidades por el programa. Alto nivel de Innovación. ¡Muy bueno!"*

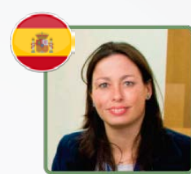


**DANIEL GUILLÉN**

Dir. Comercial High Protein

Twitter: @dguillen5

*"Programa muy práctico con ejemplos reales y que he podido aplicar en mi empresa"*

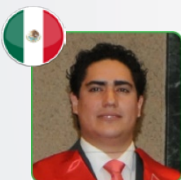


**ROSA MÁRQUEZ**

CFO Vulcan&Co

Twitter: @Rosa\_Marquez\_ES

*"Nivel espectacular de los profesores y en líneas generales estoy muy satisfecha con el GMBA"*

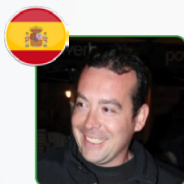


**JAVIER CÁRDENAS**

CEO & Founder en Alimentia

Twitter: @cardenasrendon

*"El Global Master in Business Administration es muy práctico y efectivo"*

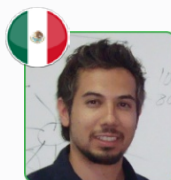


**JOSE HOPPE**

Dir. Comercial MSD

Twitter: @josehoppe

*"Gracias a los tutores por su disponibilidad los 7 días de la semana"*



**ROBERTO ROMERO**

Dir. RRHH Univ. de Arkansas

Twitter: @RRcromo

*"Los contenidos están totalmente actualizados... y con muchas recomendaciones que funcionan"*

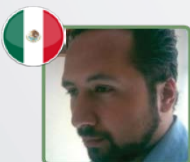


**ALEJANDRA TORRES**

Empresaria, Directora MLOVE

Twitter: @Aletorres7

*"Los contenidos están actualizados y los profesores son muy buenos"*



**FRANCISCO PÉREZ**

CIO Mediara

Twitter: @Frankioh

*"El GMBA es el más avanzado que hay en español. Muy recomendable para empresarios"*



**ROSALINDA VALLADARES**

Empresaria Expo Joven

Twitter: @RVM\_COM

*"Me enseñaron lo último en management que hemos aplicado en mi empresa"*



**ALEJANDRO TORRES**

Manager Pepsico

Twitter: @MrAlex\_Torres

*"Tener compañeros de otros países ha enriquecido mis conocimientos y contactos internacionales"*



**ALBERTO MOJICA**

Directivo Alimentia

Twitter: @betomojic

*"El GMBA está muy bien estructurado con contenidos actualizados"*

# Requisitos y Precio

El precio del Global Master in Business Administration se puede financiar a plazos.

IEDGE Business School solicita de cada candidato los siguientes requisitos:

- ▶ Egresado universitario ó experiencia laboral de más de 3 años.
- ▶ El candidato deberá enviar:
  - Formato de Inscripción al curso
  - Curriculum vitae
- ▶ Firma del Contrato de Matrícula.

Una vez completado y aprobados los requisitos por parte de IEDGE Business School, el alumno deberá realizar el pago de la matrícula:

**Para solicitar información del precio del programa, contacte con Laura Rodríguez:**  
**[Laura.Rodriguez@iedge.eu](mailto:Laura.Rodriguez@iedge.eu)**

(\*) Los alumnis ó antiguos alumnos tienen precios especiales. ¡Pregunte por ellos!



## Forma de pago

En IEDGE Business School disponemos de diferentes formas de pago online **100% SEGURO**, adaptándonos a tu forma habitual. Puedes pagar con:

- ▶ Tarjetas de Crédito: AMEX, VISA, Master Card
- ▶ Tarjetas de Débito
- ▶ Paypal
- ▶ Western Union
- ▶ Transferencia





# Becas 100%

Consiga una  
de las 100 **100%**  
BECAS del

Desde **IEDGE Business School** apoyamos a los mejores candidatos...

Con el fin de apoyar el desarrollo emprendedor, la excelencia profesional y académica, **IEDGE Business School** tiene firmado convenios con diferentes Instituciones y Fundaciones en Europa y América para la concesión de BECAS a los mejores currículos.

Para más información, escriba a [Laura.Rodriguez@iedge.eu](mailto:Laura.Rodriguez@iedge.eu) ó acceda a [www.iedge.eu/becas](http://www.iedge.eu/becas)



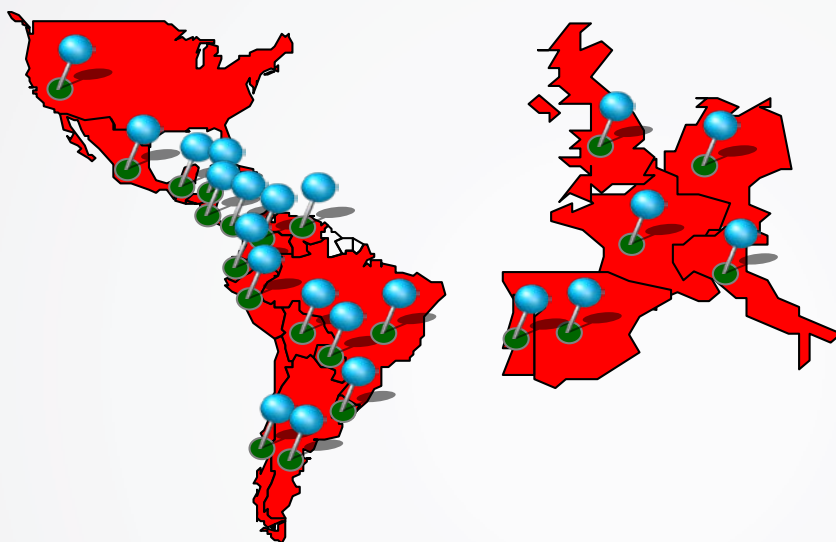
**Fundación Pami**  
por el desarrollo de la sociedad

Nota: Se aplicarán gastos de inscripción.



# Networking y Alumnis

**IEDGE Business School** tiene una red de alumnis (antiguos alumnos) en toda América y Europa.



## Ventajas de los Alumnis

En **IEDGE Business School** cuidamos y mantenemos una red extensa de Alumni en todos los países de América y los más importantes de Europa. Una vez finalizado el programa, cada alumni tiene un acceso a unos servicios internacionales :



- ▶ **Plan de formación continuo:** Una vez termine sus estudios tendrá acceso a contenidos actualizados de su programa formativo y otras áreas que Ud. Seleccione.
- ▶ **Becas de estudios permanentes:** Además tendrá una beca permanente en todos los programas sin caducidad en el tiempo.
- ▶ **Bolsa de Trabajo y Apoyos a Emprendedores:** Tendrá acceso a una bolsa de trabajo internacional en su área de interés. Ó si es emprendedor, puede optar a nuestra red de business angels y apoyo empresarial a nuevos proyectos .
- ▶ **Networking internacional:** Somos más de 2.000 alumnis en más de 20 países.



# Contacto



+ 34 684 214 635

**Laura Rodríguez**

Gerente de Promoción

[Laura.Rodriguez@iedge.eu](mailto:Laura.Rodriguez@iedge.eu)

– España - México - USA - Canadá - Colombia - Perú - Argentina - Guatemala - Chile - Ecuador - Nicaragua - El Salvador - Honduras - Costa Rica - Panamá - Venezuela - República Dominicana - Bolivia - Paraguay - Uruguay - Brasil –

Más Información en: [www.iedge.eu/GMBA](http://www.iedge.eu/GMBA)



*Gracias!!*

El objetivo del curso es capacitar al participante para que tenga una visión práctica y global en la planificación, creación, ejecución y análisis en el mundo empresarial tanto para profesionales de Pymes como de grandes empresas.

Una vez finalizado el programa, el alumno:

- ▶ Recopilará la información exacta sobre la cual basar sus decisiones estratégicas.
- ▶ Elaborará una correcta planeación estratégica a través del despliegue de orden y estructura dentro de un marco estratégico.
- ▶ Entenderá los lineamientos del gobierno corporativo.
- ▶ Desarrollará liderazgo en la gestión y desarrollo de las personas y sus equipos de trabajo.
- ▶ Conocerá diversas herramientas de operación en cada área del negocio.
- ▶ Elaborará un business plan validado por expertos de cada área.
- ▶ Resolverá diferentes casos de empresa y aplicará los conceptos en la toma de decisiones.
- ▶ Desarrollará una perspectiva global en el ámbito de los negocios y del emprendurismo.

El programa tiene un enfoque eminentemente práctico, real y de aplicación inmediata. En él aprenderá cómo planificar, crear, ejecutar y medir resultados de las acciones de Dirección General y Management

¡La Empresa explicada por profesionales para profesionales!

*¡Management explicado por  
profesionales para profesionales!*



**Laura Rodríguez** – Gerente de Promoción  
laura.rodriguez@iedge.eu  
 +34 684 214 635

info@iedge.eu · www.iedge.eu · +34 911 238 750

España · México · USA · Colombia · Canada · Peru · Guatemala · Ecuador · Panamá · Costa Rica · Honduras · Bolivia · Paraguay · Uruguay · Argentina  
· Brazil · Nicaragua · Chile