



# Advanced Management Program 2008-2009

**Andalucía. 3<sup>a</sup> Edición**

[www.topmanagement.ie.edu](http://www.topmanagement.ie.edu)





# Enfoque y objetivo del programa

---

Un claustro, de probada experiencia en formación de directivos tanto a nivel nacional como internacional, junto a las metodologías docentes enfocadas a favorecer el intercambio de ideas y experiencias, aseguran la formación ejecutiva de más alto nivel, al tiempo que el formato del programa lo hace compatible con la actividad profesional de sus participantes.

El programa **AMP Andalucía** está dirigido a empresarios y directivos de contrastada experiencia e identificados por sus organizaciones para asumir posiciones de primera línea. De igual modo, resulta de marcado interés para emprendedores que están en fase de lanzamiento de sus proyectos empresariales.

## Objetivo del Programa

---

El **AMP Andalucía** responde a las necesidades de formación de altos directivos y empresarios que deben hacer frente a entornos crecientemente competitivos, dinámicos y globales.



Los participantes contrastan estilos de dirección, modelos de gestión y prácticas empresariales de éxito con otros **altos directivos y empresarios de diferentes organizaciones**.

El **AMP Andalucía** facilita, a través de una metodología basada en la experiencia práctica y con un claro enfoque a la mejora individualizada de las capacidades, que los participantes puedan revisar y actualizar sus conocimientos de gestión empresarial, contrastar y conocer las mejores prácticas de dirección de empresas, compartir experiencias con un claustro de máximo nivel y con otros participantes provenientes de diferentes empresas, sectores de actividad y culturas organizativas y desarrollar las capacidades críticas que la dirección de empresas requiere hoy.

## ¿Qué ofrece el AMP a los participantes?

---

- Contacto con un claustro de primer nivel.
- Contrastar prácticas empresariales de éxito y estilos y modelos de dirección.
- Reflexión activa mediante puesta en común de experiencias empresariales.
- Incrementar relaciones personales y profesionales.
- Potenciar capacidades para la dirección de empresas.
- Revisar y actualizar conocimientos.

## ¿Qué ofrece el AMP a las empresas?

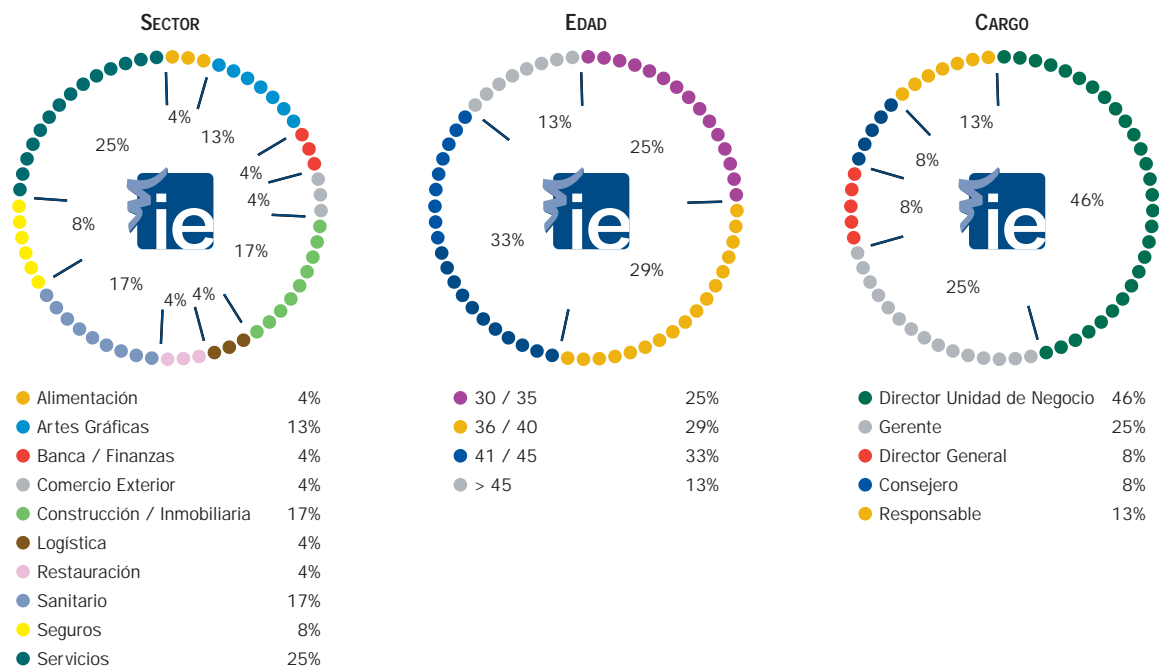
---

Directivos más eficientes y eficaces:

- Mayor capacidad para comprender los entornos competitivos.
- Capacidad de visión estratégica.
- Mayor conocimiento de gestión empresarial.
- Mayor capacidad para gestionar y liderar equipos de trabajo.
- Potenciación de la capacidad de innovación.
- Conocimiento de casos prácticos.
- Familiarización con estilos y modelos de gestión aplicables.

# Perfil participantes

El AMP es un programa dirigido a Directivos de alto potencial en tránsito hacia el primer nivel ejecutivo y a emprendedores en fase de lanzamiento de sus proyectos. El rango de edad más común de los participantes: 34 a 45 años.



“Tres factores, en mi opinión, marcan una cualitativa diferencia entre el AMP de IE Business School con otras ofertas formativas para la alta dirección: el nivel de excelencia profesional y docente de sus profesores, el diseño de los contenidos del programa que analiza los factores determinantes para alcanzar el éxito de las empresas y, finalmente, el perfil profesional de los participantes, que han hecho del curso un interesante foro donde reflexionar sobre la compleja y cambiante realidad empresarial.”

**Francisco Lombardo Enríquez.** Secretario del Consejo de Administración y de la Comisión Ejecutiva. **CAJA GRANADA**

“Ha sido muy enriquecedor, tanto por parte del excelente claustro de profesores como por las interesantes aportaciones de mis compañeros, fundamental en la gestión de personas en las organizaciones.”

**Rodrigo López García.** Gerente Provincial de Málaga. **AGENCIA DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE ANDALUCÍA**

“El programa AMP de IE Business School supone una muy interesante puesta en común de las diferentes experiencias profesionales y personales de los participantes. Es también una excelente oportunidad donde tomar contacto con un profesorado de contrastada experiencia tanto en el ámbito empresarial como en el académico. El contenido fundamentalmente práctico de las sesiones constituye la fórmula más acertada para poder compaginar nuestra actividad diaria profesional con un programa formativo de alto nivel como es el Advanced Management Program.”

**Néstor Hernández Jurado.** Responsable RRHH A400M FAL Sevilla. **AIRBUS ESPAÑA, S.L**

# Estructura del programa

---

## Módulo 1.

### Desarrollo de visión estratégica.

- Análisis macroeconómico: principales tendencias de la economía nacional e internacional y su impacto en la gestión empresarial.
- Análisis contable desde la perspectiva de la Alta Dirección: toma de decisiones en base a la información financiera de las compañías.
- Gestión emprendedora: cómo captar nuevas oportunidades de negocio y desarrollar una cultura emprendedora en las organizaciones.
- Análisis estratégico y factores clave para competir en diferentes escenarios.
- Creación de una visión estratégica para competir en los mercados globales.

### Objetivo.

*Facilitar la visión y las herramientas inter-nas necesarias para el desarrollo de una visión estratégica que permita identificar y captar nuevas oportunidades de negocio.*

## Módulo 2.

### Defendiendo e implementando estrategias en contextos de incertidumbre.

- Diseño de estrategias corporativas.
- Revisión de la visión, misión y valores corporativos.
- Implementación de estrategias: factores clave de éxito.
- Creatividad, innovación y gestión del cambio en la organización.
- Gobierno corporativo y responsabilidad social del directivo.

### Objetivo.

*Potenciar la capacidad de implementación y adaptación de estrategias en escenarios de riesgo y evolución constante, así como en mercados globales.*

## Módulo 3.

### Gestionando eficazmente estrategias de cambio e innovación.

- Marketing estratégico: desarrollando compañías orientadas al cliente.
- Finanzas corporativas: análisis de inversiones y estructuras financieras.
- Control de gestión: principales palancas y nuevos modelos.
- Dirección estratégica de recursos humanos.
- La gestión de las operaciones.
- El impacto de las nuevas tecnologías en la gestión empresarial.

### Objetivo.

*Proporcionar la capacidad de diseñar y aplicar estrategias actualizadas, eficaces y productivas, dentro del cambiante entorno empresarial.*

## Módulo 4.

### Desarrollando capacidades directivas.

- Liderazgo organizacional.
- Gestión de equipos de alto rendimiento.
- Negociación y mediación.
- Gestión de la diversidad.

### Objetivo.

*Maximizar las aptitudes de dirección para liderar con garantías grupos humanos y proyectos.*

## Aspectos y metodologías más relevantes

---

### Desarrollar nuevos conceptos y metodologías / Actualizar conocimientos

- Enfoque global, con un claustro acostumbrado a formar directivos internacionales y muy orientados a la competencia global.
- Utilización de casos prácticos de preparación durante las sesiones, basados en situaciones de negocio reales y recientes.

### Visión de la actualidad empresarial

- Comidas-coloquio con personalidades relevantes del mundo de los negocios.
- Contraste de opiniones con claustro de primer nivel.

### Compartir experiencias / aprendizaje volcado a la acción

- Grupo de diversos sectores, distintos tipos de negocios y diferentes culturas empresariales.
- Contrastar las propias opiniones y estilos de dirección.
- Talleres específicos para el desarrollo de habilidades.
- Atención a la problemática específica de las organizaciones de los participantes.
- Énfasis en los aspectos más críticos para el desarrollo profesional del participante.
- Contribuir a rediseñar la agenda de prioridades de los participantes.

# Claustro de profesores

Entre los profesores que participarán en el AMP Andalucía, se encuentran los siguientes: Si bien esta relación puede considerarse tentativa, ya que puede sufrir variaciones por razones de agenda.

**BERMEJO, Manuel.** Ingeniero Agrónomo por la UPM. MBA por el IE Business School. Diplomado en Corporate Entrepreneurship por Babson College. Empresario, consultor y consejero de varias compañías. Coautor de los libros "Crea tu propia empresa" (McGraw Hill, 2003) "La creación de la empresa propia" (McGraw Hill, 1994) y "Guía práctica del franquiciador" (Ed. Tormo, 1997). Profesor del Área de Creación de Empresas en el IE Business School. Director del Programa Superior de Gestión de Empresas Familiares del IE Business School. Director de Programas para la Alta Dirección del IE Business School.

**CARDOZA, Guillermo.** Doctor en Economía de los Negocios por la Universidad de París III-Nueva Sorbona Postdoctorado en Competitividad e Innovación de la Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard. Master en Economía y Desarrollo por el Institut des Hautes Etudes de l'Amérique Latine de la Universidad de París III-Nueva Sorbona. Master en Relaciones Internacionales por la Sorbona. Master en Gestión por la Universidad de París I-Sorbona. Ingeniero Químico por la Universidad Nacional de Colombia. Director del Centro Euro-Latinoamericano del IE Business School Director Ejecutivo de la Academia de Ciencias de América Latina. Consultor de varias organizaciones internacionales como la UNESCO y la Association of Caribbean States - ACS.

**CARMONA, Salvador.** Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Sobresaliente, Universidad de Sevilla, España. Licenciado en Administración de Empresas, Universidad de Sevilla, España. CPCL, Harvard University. Profesor de Contabilidad y Control de Gestión, IE Business School, 2002-actualmente. Vicedecano de Claustro, IE Business School, 2003-actualmente. Director, Área de Contabilidad y Control de Gestión, IE Business School, 2002-actualmente. Decano, Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas, Universidad Carlos III, 1998-2001. Vicedecano, Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas, Universidad Carlos III, 1991-1998. Director, Master de Gestión Medioambiental, Universidad Carlos III, 1994-1996. Profesor, Contabilidad y Finanzas, Universidad Carlos III, 1993-2003. Profesor, Contabilidad y Finanzas, Universidad de Sevilla, 1992-1993. Director, Departamento de Contabilidad, Universidad de Sevilla, 1988-1989. Profesor Asociado, Contabilidad y Finanzas, Universidad de Sevilla, 1986-1992. Vicedecano, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla, 1983-1988. Profesor Asociado, Contabilidad y Finanzas, Universidad de Sevilla, 1983-1986. Profesor Asociado, Contabilidad y Finanzas, Universidad Nacional de Educación a Distancia, 1982-1983. Profesor Asistente, Universidad de Sevilla, 1980-1983. Posiciones de investigación o docencia en: Arizona State University, University of Gothenburg, University of Alberta, Queen's University, China-Europe International Business School, Indiana University.

**DOADRIO, Leopoldo.** Programa de Doctorado en Dirección de Empresas. Universidad Rey Juan Carlos. MBA por el IE Business School. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Censor Jurado de Cuentas. Profesor de Contabilidad Financiera del IE Business School (1986-actualidad).

**GARICANO, Tomás.** Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. MBA por IESE, Universidad de Navarra. Socio director de la consultora Abacus (2002-actualidad). Socio de CRM Concord (1998-2002). Director del Centro de Gobierno Corporativo del IE Business School (1997-2002). Director del Departamento de Finanzas del IE Business School (1994-1997). Decano del IE Business School (1987-1994). Subdirector Financiero de Cortefiel (1985-1987). Director en Madrid de NH Hoteles (1984-1985). Director General y Financiero de Confisa (1978-1981). Asistente de Dirección del Grupo de Gestión de Tesorería de Imperial Chemical Industries (1977-1978).

**MARTÍNEZ LAZARO, Juan Carlos.** Doctorando en Historia Económica, Universidad Complutense de Madrid. MBA por el IE Business School. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Director General de Desarrollo Corporativo (2007-actualidad). Director del Departamento de Publicaciones del IE Business School (2001-2007). Director Ejecutivo de Revista de Empresa (2002-2007). Director de la tienda del IE Business School (2001-2007). Director de Planificación y Operaciones del IE Business School (1997-2000). Director Adjunto del Executive MBA (1995-1996) y de los Programas MBA (1993-1995). Director Adjunto del Departamento de Admisiones y Marketing del IE Business School (1991-1993). Profesor de Entorno Económico del IE Business School (1992-actualidad). Profesor del Método del Caso y Habilidades Directivas del IE Business School (1992-actualidad). Autor de numerosas publicaciones y colaborador habitual de distintos medios de comunicación.

**MARTÍNEZ, Juan Luis.** Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Navarra. ITP por Stern Business School, Universidad de Nueva York. MBA por el IE Business School. Licenciado en Ciencias Físicas por la Universidad de Granada. Editor de la Revista de Empresa del IE Business School (2004-actualidad). Director del Área de Marketing, IE Business School (2000-2004). Subdirector del Departamento de Empresa Informativa en la Facultad de Comunicación de la Universidad de Navarra (1998-1999). Fundador de Arete Consultora, España (1992-1994). Miembro del Patronato de la Junta de la Fundación Codespa (actualidad). Profesor de Marketing del IE Business School (1999-actualidad). Profesor de marketing, School of Business and Economics, College of Charleston, SC, (Julio de 2005-actualidad). Profesor Adjunto de Gestión Publicitaria y Marketing Especializado en la Facultad de Comunicación de la Universidad de Navarra (1998-1999). Profesor Asistente de Economía de la Empresa en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Navarra (1992-1997).

**MAYORAL, Daniel.** Master in Business Administration por IESE [Instituto de Estudios Superiores de Empresa] Barcelona. Licenciado en Ciencias Químicas por la UCM. PDM Consultores, Socio. Profesor del Área de Recursos Humanos, IE Business School.

**PEREZ, Ricardo.** PhD Candidate en Tecnologías de la Información por la Sloan School of Management, del MIT. Doctorando de Sistemas de la Información de la Empresa en la ESTIL de la Universidad Politécnica de Madrid. MBA por el IE Business School. Licenciado en Derecho por la Universidad de Santiago de Compostela. Consultor Independiente en IT y estrategia, realizando proyectos para empresas como Telefónica, Microsoft o HP. Consultor en Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) 1995-96. Profesor de Sistemas y Tecnologías de la Información del IE Business School (2003-actualidad). Research Fellow del Information Management Research Center del IE Business School (2003-actualidad). Coordinador e Investigador en el Proyecto Financial Services and the Web del MIT Sloan e IE Business School (2000-2001). Managing Editor en MIT del E-Commerce Research Forum (1999-2001). Presidente de la Comisión de Investigación de la Asociación Española de Comercio Electrónico (1998-1999).

**REVILLA, Elena.** Doctora en Ciencias Económicas y Administración de Empresas por la Universidad de Valladolid, España. Master en Gestión de la Ciencia y la Tecnología por la Universidad Carlos III de Madrid. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valladolid, España. Post-Doctoral Fellow de la Universidad de Carolina del Norte, Chapel Hill, Estados Unidos. Profesora de Dirección de Operaciones y Tecnología del IE Business School (1999-actualidad). Directora DBA, IE Business School (2006-actualidad). Profesora de la Universidad de Valladolid, España (1992-actualidad). Investigador Visitante en la Universidad de Carolina del Norte, Chapel Hill, Estados Unidos. Miembro de numerosos proyectos de investigación nacionales e internacionales y autor de trabajos publicados en revistas científicas y libros

colectivos. Autora del libro Factores determinantes del aprendizaje organizativo. Un modelo de desarrollo de productos (Club Gestión de Calidad).

**ROMERA, Manuel.** Doctorando en Economía de la Energía y Estrategia en IADE. MBA por el IE Business School. Master en Análisis de Mercados de Valores por la Universidad de Chuo (Japón). Master in Financial Marketing por la Universidad de Tulane (EEUU). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Profesor de Dirección Financiera del IE Business School. Profesor Visitante de la Universidad de Murcia. Profesor de la Universidad Pública de Navarra. Profesor de Dirección Financiera de la Universidad Alfonso X El Sabio.

**TORRIJOS, Remedios.** Master en Dirección de Empresas y Recursos Humanos por la Universidad Complutense de Madrid. Certificado de Aptitud Pedagógica por el Instituto de las Ciencias de la Educación de la Universidad Complutense de Madrid. Licenciada en Sociología Industrial del Trabajo por la Universidad Complutense de Madrid. Profesora del Área de Recursos Humanos del IE Business School. Técnico de Formación Senior de Telefónica Data. Directora de Formación de Vivoce (actual The Phone House). Responsable de Formación de Cersa.Radiobip. Consultora de Recursos Humanos de Sitel Ibérica. Fundadora y Socia Administradora de Arial Formadores. Consultora Free Lance.

**SAGÜES, Miguel.** MBA por la Universidad de Columbia (Nueva York). ITP por Insead (Fontainebleau, Francia). Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Director General de la Universidad del IE (2007-actualidad). Director General de Organización del IE Business School (2001-actualidad). Gerente del IE Business School (1996-2001). Controller del IE Business School (1988-1996). Director Adjunto de Admisiones y Marketing del IE Business School (1987-88).

**SÁNCHEZ SUÁREZ, Fernando.** PAD, IE Business School London Business School. Postgraduate Program International Marketing, Florida Atlantic University. Master en Planificación y Administración de Empresas: Comercio Exterior, Universidad Politécnica de Madrid. Ingeniero en Exploraciones Agropecuarias. Especialidad Economía y Comercialización Agraria, Universidad Politécnica de Madrid. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Diplomado en Derecho Agrario, por la Asociación Española de Derecho Agrario. Su experiencia profesional es muy amplia, habiendo ocupado a lo largo de su dilatada carrera profesional, puestos de creciente responsabilidad hasta ocupar Direcciones Generales y Presidencias de diferentes compañías nacionales e internacionales, en Sectores Industriales y de Distribución. En la actualidad es Subdirector General del IE Business School, con responsabilidades como Director del Centro para la Innovación en la Producción Distribución y Director de Desarrollo Corporativo del Sector de Consumo Distribución y Logística. Profesor del Área de Dirección Comercial y Marketing del IE Business School.

**SANTALÓ, Juan.** Doctor en economía, University of Chicago, USA. Masters in Economics, University of Chicago, USA. Master en Economía, Universitat Pompeu Fabra, España. Licenciado en Ciencias Económicas, Universidad de Barcelona, España. Profesor de Dirección Estratégica, IE Business School. 2002-actualmente. Profesor visitante, Graduate School of Business University of Chicago, verano de 2003. Coordinador de las Tesis de Investigación IE Business School, 2003-05. Conferenciante, University of Chicago, USA, 1999-2001. Profesor adjunto, Universitat Pompeu Fabra, España, 1995-1997.

**SOLIS, Luis.** Doctor (PhD) in Manufacturing Management, University of Toledo. Master en Administración de Empresas, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México. Master en Ingeniería Industrial, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México. Ingeniero Industrial y de Sistemas por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México. Director del Área de Dirección de Operaciones y Tecnología del IE Business School. Profesor del Área de Dirección de Operaciones y Tecnología del IE.

# Admisión y derechos de inscripción

La participación en el Programa, estará condicionada a la aprobación del Comité de Admisiones, una vez presentada la solicitud de plaza y el Curriculum vitae y tras la realización de una entrevista con el Director del Programa.

Puede obtener el impreso de solicitud de plaza en nuestra página web: **www.topmanagement.ie.edu** o solicitarla llamando al teléfono 915 68 96 64.

Los derechos de matriculación ascienden a 16.500 euros, que incluyen la asistencia a las sesiones, los cafés y los almuerzos.

## Lugar y fechas de celebración

El **AMP Andalucía** se desarrollará en jornadas de trabajo los viernes de 9:00 a 18:30 hrs y los sábados de 9:00 a 14:00 hrs.

El programa se celebrará en la **Sede del Ilustre Colegio de Economistas de Málaga**. C/ Granada, 41. excepto el acto de clausura que se realizará en la sede del IE Business School, campus Madrid (fecha por confirmar).



## Calendario

### 2008

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

### 2009

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

## Información

Para más información

**Director del Programa AMP Andalucía 3ª Edición**  
**Lázaro Rodríguez Ariza**  
**Director de la Fundación Escuela de Negocios de Andalucía**

lazaror@fesna.es

Tels: +34 958 22 64 88 - +34 958 22 55 23

**Elvira Blanco**

Elvira.Blanco@ie.edu

**Executive Education-Programas Alta Dirección**  
C/María de Molina, 27. 28006 Madrid  
Tel.: +34 915 68 96 64

## RECONOCIMIENTO

**THE ECONOMIST**, 23 Enero de 2008

Excelencia Online, **2ª a nivel mundial**

**FINANCIAL TIMES**, 3 de Diciembre de 2007

European Business Schools, **1ª en España y 5ª en Europa**

**FINANCIAL TIMES**, 14 de Mayo de 2007

Executive Education Programas Abiertos,

**1ª en España, 2ª en Europa y 7ª a nivel mundial**

**AMERICA ECONOMÍA**, Noviembre de 2007

Executive Education, **2ª posición mundial**

[www.topmanagement.ie.edu](http://www.topmanagement.ie.edu)



business  
school

Executive Education

**Para más información**

**Tadea Querejazu Escauriaza**

Tadea.Querejazu@ie.edu

C/María de Molina, 27

28006 Madrid

Tel.: +34 915 68 96 64

