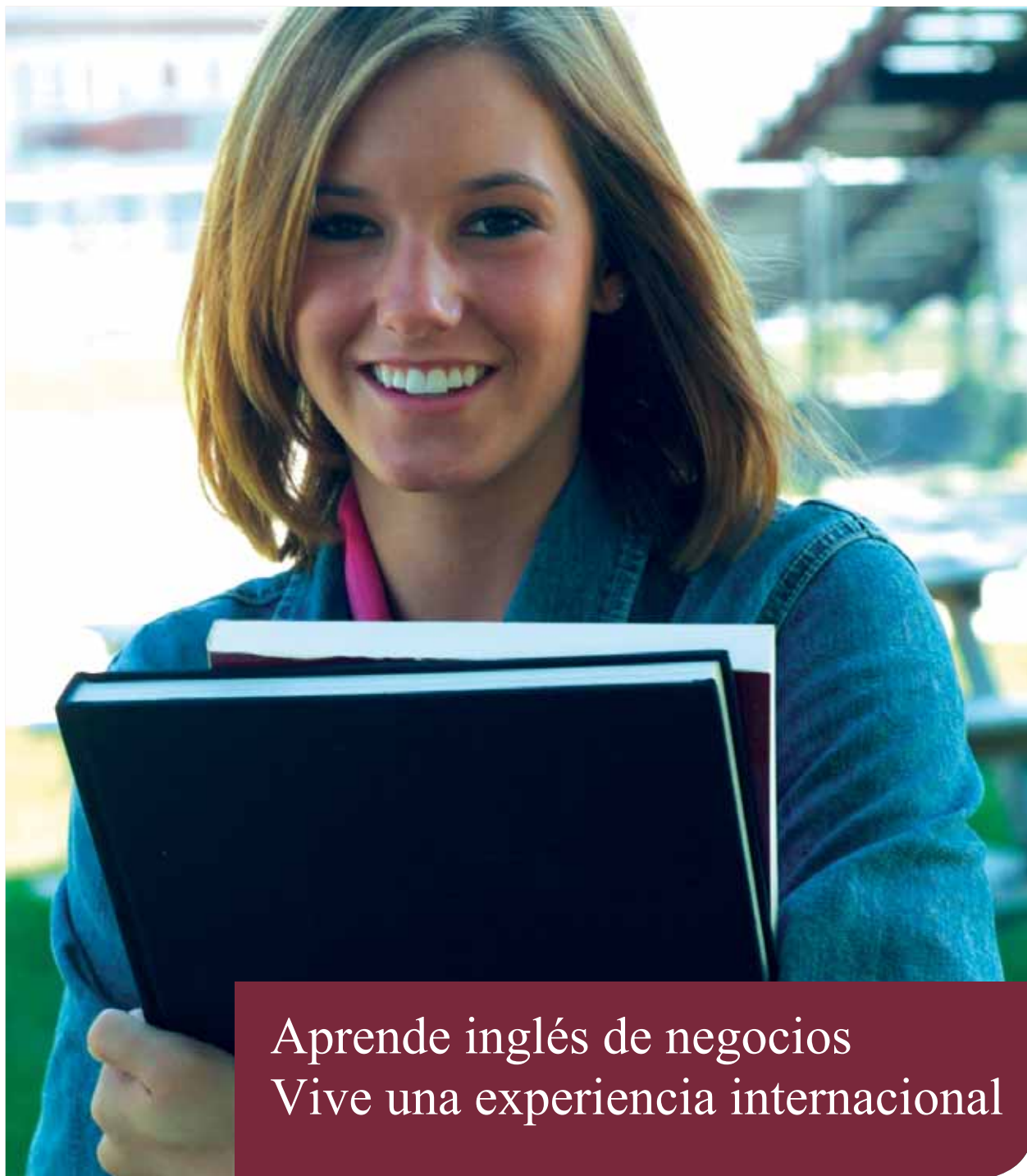




ESCUELA SUPERIOR DE NEGOCIOS



Aprende inglés de negocios  
Vive una experiencia internacional

## **MBA Full Time Bilingüe.**

El primer master MBA impartido en español e inglés en España.



## Índice

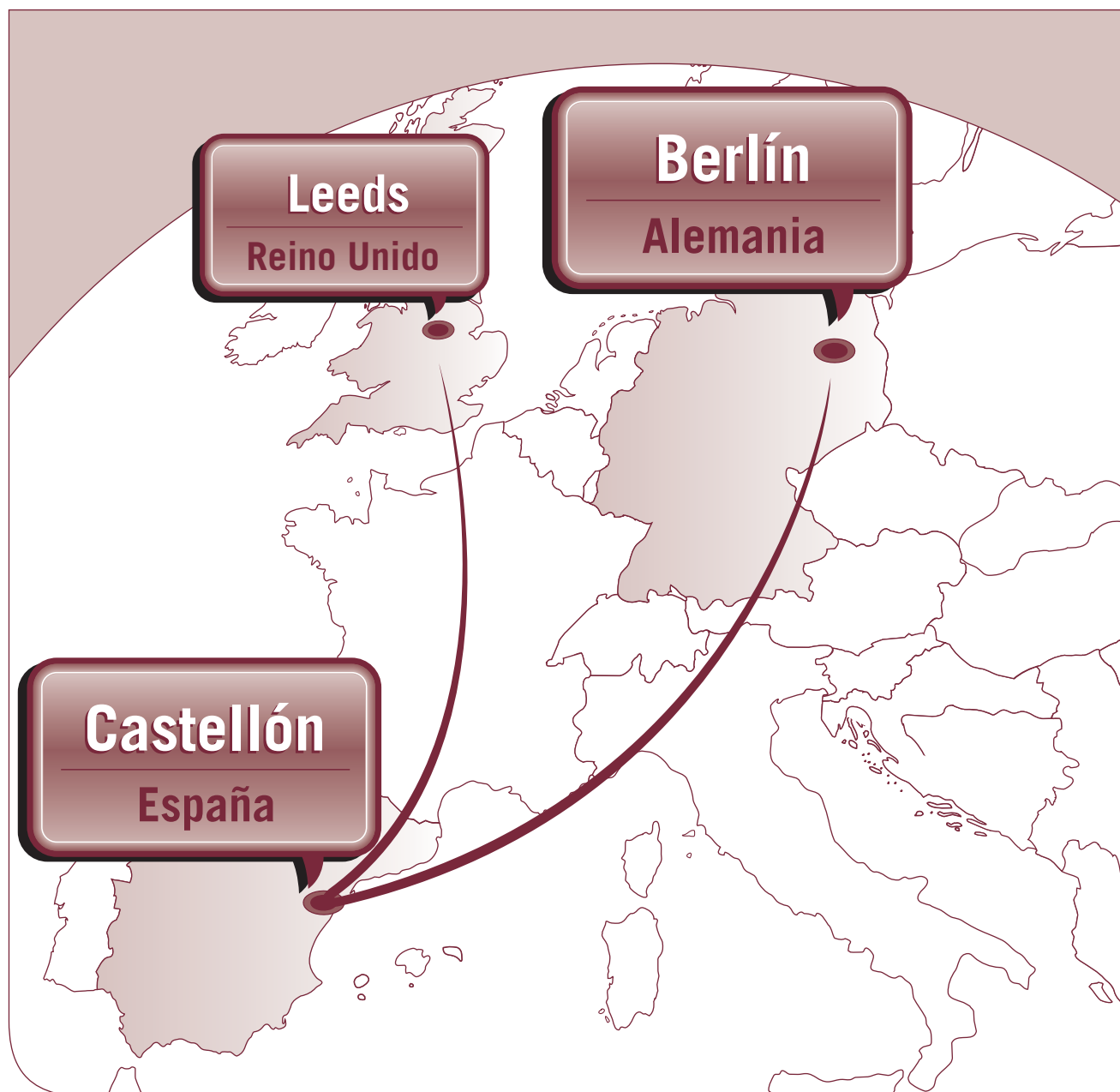
1. ¿Por qué un MBA Bilingüe en e&s?
2. e&s escuela superior de negocios
3. Vivir en Castellón
4. El Programa MBA Bilingüe
5. Contenidos del MBA
6. Perfil del alumno
7. Metodología
8. Profesorado

## ¿Por qué un MBA Bilingüe en e&s?

### APRENDERÁS INGLÉS

El MBA Bilingüe no sólo es apto para personas con un buen nivel de inglés sino también para aquellas que tienen un nivel básico/medio y quieren mejorarlo. Para estas personas se organizará un curso intensivo de inglés en los meses de septiembre y octubre, y se prolongarán durante todo el resto del Master durante una hora al día. Además, las clases impartidas en inglés no se iniciarán hasta el mes de enero con lo que el alumno dispone de varios meses para prepararse.





## DISFRUTARÁS DE UNA EXPERIENCIA INTERNACIONAL

Te ofrecemos la posibilidad de realizar dos cursos de una semana cada uno en Inglaterra y en Alemania. Además, los propios alumnos que asistirán al MBA tendrán un carácter internacional dado su bilingüismo.

Te garantizamos un puesto de prácticas en el departamento que tú elijas.

Y con altas posibilidades de incorporación a la empresa.

e&s tiene una amplia red “antiguos alumnos”, actualmente directivos, con los que se mantiene una constante relación. Por otro lado, e&s viene realizando formación para directivos adaptada a cada empresa desde el año 1996. Esta excelente relación hace que multitud de empresas estén predispuestas no sólo a acoger a alumnos en prácticas sino también a la incorporación de cualquier persona formada en nuestra escuela. Estas prácticas son fundamentales para que las empresas puedan conocer en profundidad las competencias del alumno que posibilitarán su posterior contratación.



**ÉSTAS SON LAS EMPRESAS QUE HAN SOLICITADO ALUMNOS  
MBA DE e&s PARA ESTE AÑO:**

Colorificio Cerámico Bonet

Inmatex

Gruas Tomás

Vidrepur

Unimat

Michavila Automoción

J. Canet

TAU

Incerco

Lubasa

Aplicocer

Gorelec

UBE Corporation Europe

Cevica

Futurcasa

Hierros Munera

Pamesa

Talleres Foro

Cerámica Tres Estilos

Grupo Duo

## Vivir en Castellón

### UNA CIUDAD CON UNA EXCELENTE CALIDAD DE VIDA

Castellón tiene unos 180.000 habitantes y en su área metropolitana se encuentran otras dos localidades que suman otros 100.000 habitantes más a esta ciudad situada en la costa mediterránea.



La ciudad destaca por su amplio abanico de posibilidades en cuanto al ocio se refiere. Su oferta de restauración es amplia, las actividades lúdicas tanto en el mar como en la montaña son abundantes, y goza de una juventud abierta a otras culturas gracias a la multiculturalidad de la región. Además, la Universidad pública de la ciudad atrae a multitud de estudiantes de toda Europa y el resto del mundo cada año.

Disfruta de una imponente industria que exporta a todo el mundo, y además con un potente sector turístico que gira en torno a la ciudad de Benicàssim y su FIB Festival Internacional de Benicàssim al que acuden cada verano 40.000 visitantes.

Es una ciudad con una excelente calidad de vida por los servicios públicos que ofrece a sus ciudadanos. Uno de los puntos fuertes es la limpieza dado que ha sido nombrada la ciudad más limpia de España, y por las facilidades que ofrece en cuanto a transporte.

En los últimos años Castellón ha apostado por mostrar su modernidad mediante la construcción de multitud de edificios singulares diseñados por nombres de prestigio internacional como Frank Gehry, y otros fruto del intenso trabajo y vanguardismo del colectivo de arquitectos con el que cuenta Castellón.





MBA Bilingüe

## ESCUELA SUPERIOR DE NEGOCIOS

### ORIENTADO A PERSONAS CON EXPERIENCIA

e&s Escuela Superior de Negocios es el **único centro formativo de la Comunidad Valenciana dedicado exclusivamente a la formación** de personas con experiencia.

e&s está reconocida por el **diario económico Expansión** entre las principales escuelas de negocios de España.

Se creó en el año 1993 y desde entonces ha apostado por proporcionar una formación de alta dirección que permita a las empresas de nuestro entorno avanzar en un mercado cada vez más competitivo.

### ADAPTACIÓN AL ENTORNO

e&s no sólo mantiene un contacto profundo con la realidad empresarial sino que uno de sus éxitos ha sido proporcionar a las empresas cercanas soluciones adaptadas a sus necesidades.

e&s se configura como una entidad que atrae conocimiento y lo adapta a las necesidades de las empresas cercanas a través del asesoramiento a empresas y la investigación de su claustro.

### INVESTIGACIÓN Y CLAUSTRO

e&s mantiene una apuesta decidida por la investigación que le permita estar a la vanguardia en la transmisión de nuevos conocimientos y en la investigación de las especificidades que tienen los sectores más próximos a la escuela.

Entre las actividades investigadoras destaca la creación en el año 2006 de la **Cátedra Lubasa de Desarrollo Humano en la Empresa**, cuyo objetivo es innovar en herramientas de recursos humanos y concienciar al tejido empresarial.

## ¿Qué se hace en un año?

### **APRENDERÁS INGLÉS DE NEGOCIOS**

Dado que a partir del mes de enero una cuarta parte de las clases serán impartidas en inglés y que cada día tendrás una hora de inglés de negocios, tu inglés mejorará sensiblemente. Algo imprescindible en el mundo tan globalizado en el que nos encontramos. Además, si lo necesitas, para prepararte desde la segunda semana de septiembre hasta la segunda de octubre podrás cursar un programa intensivo de inglés.

### **PROFESORADO**

El claustro de e&s se encuentra entre los mejores de España. Contamos con profesores provenientes de las escuelas de negocios españolas más prestigiosas en el mundo.

### **SE IMPARTE CLASE MEDIANTE EL MÉTODO DEL CASO**

Los alumnos se reúnen en grupo, toman decisiones, estudian casos reales, analizan datos, distribuyen funciones. Por eso, desde el primer día los graduados pueden integrarse en un equipo de trabajo y aplicar los conocimientos adquiridos.

### **SE CONSIGUE UNA FORMACIÓN PRÁCTICA DE ALTO NIVEL**

El objetivo del MBA es conseguir transformar a jóvenes titulados en profesionales capaces de dirigir empresas. Para ello se les proporciona una formación de alto nivel que les permita afrontar las futuras decisiones que tendrán que tomar en la empresa.

### **TE PROPORCIONAMOS UNA ESTANCIA EN PRÁCTICAS**

Conseguir un puesto en prácticas significa la oportunidad de demostrar lo que vales. Además, las prácticas que imparte e&s son ofrecidas por antiguos alumnos deseosos de contar con una persona con su misma formación y perspectiva de la empresa.

### **ESTANCIAS EN EL EXTRANJERO**

El mundo global y tanta diversidad cultural en el que nos encontramos hace que cualquier buen directivo deba acostumbrarse a viajar y conocer “otra forma de hacer las cosas”. Para ello hemos diseñado dos estancias, una en el Reino Unido y otra en Alemania en las que se impartirán cursos de cinco días por profesores de e&s e internacionales.

### **PROYECTOS**

Nuestros alumnos realizarán planes estratégicos, de marketing, de viabilidad de una inversión, etc. Esta es la mejor forma de aprender, “aprender haciendo”.

## Contenidos del MBA bilingüe

El MBA Bilingüe se prolonga desde octubre hasta junio y se imparte de lunes a viernes de 10.00 a 14.00. Aquellos que no acrediten un suficiente conocimiento del inglés, esto es, alumnos con un nivel básico/medio, estarán obligados a cursar un programa intensivo de inglés desde la segunda semana de septiembre hasta la segunda semana de octubre. Una hora cada día a lo largo de todo el programa se impartirán clases de inglés de negocios.

Habilidades Directivas	Liderazgo y Delegación Negociación Coaching
Contabilidad Financiera y de Gestión	Contabilidad para la Dirección Contabilidad de costes: <ul style="list-style-type: none"> <li>  Costes por actividades</li> <li>  Costes estándar</li> </ul>
Dirección Económico Financiera	<p>Interpretación de Balances y Cuenta de Resultados</p> <p>Finanzas Operativas: <ul style="list-style-type: none"> <li>  .Gestión de clientes y Stocks</li> <li>  .Gestión de proveedores</li> <li>  .Gestión de la estacionalidad</li> <li>  .Gestión de impagados y pronto pago</li> <li>  .Gestión de la tesorería</li> </ul> </p> <p>Inversiones y valoraciones: <ul style="list-style-type: none"> <li>  .Introducción a las inversiones</li> <li>  .Cash-flow o flujos de caja</li> <li>  .VAN y TIR</li> <li>  .Riesgo, tasa de descuento y coste de capital y deuda</li> <li>  .Valoración de empresas</li> </ul> </p> <p>Financiación a largo plazo: <ul style="list-style-type: none"> <li>  .Estructura óptima de financiación</li> <li>  .Apalancamiento financiero y su influencia sobre los beneficios</li> <li>  .Medios de financiación bancaria y parabancaria</li> <li>  .Estrategias de dividendos</li> </ul> </p>
Entorno Económico y Aspectos Jurídicos	Entorno jurídico aplicado a dirección general Análisis económico de países
Control de Gestión	Proceso Presupuestario Balance previsional Cuenta de resultados previsional Presupuesto de tesorería Sistema de Información de la Gestión Planificar para gestionar Cuadro de Mando Integral

Dirección Estratégica	<p>Modelo de Dirección General:</p>	<p>.Negocio:          -¿Cómo gana dinero mi negocio?          -¿Cuál es mi posición frente a los competidores y en la cadena de valor?          .Palancas de cambio:          - Seleccionar, motivar y medir          .Qué Recursos humanos necesita mi empresa          .Qué cultura debe imperar          .Estructura institucional:          - Consejo de administración y gestores          .Organización de la estructura directiva</p> <p>Elección e Implantación de la Estrategia</p>
Dirección de Operaciones	<p>Planificación de la Producción          Gestión de Compra y Aprovisionamiento          Gestión de Stocks</p>	
Dirección de Marketing	<p>Introducción al Marketing          Posicionamiento y Segmentación          Marketing Mix:</p>	<p>.Política de Producto:          -Ciclo de vida de los productos y como alargarlo          -Diseño del producto y su oferta          -La marca: del fabricante y del distribuidor          -Innovación del catálogo          .Política de Precio:          -Métodos para la fijación de precios: por el coste, la percepción de valor y la competencia          -Fijación del precio según el ciclo de vida          -Comportamiento del consumidor respecto del precio          .Política de Distribución:          -Selección y control de los canales de distribución          -Canales: mayorista, minorista, franquicias          .Política de Comunicación:          -Estrategia de comunicación          -Comportamiento del consumidor frente a la comunicación          -Publicidad y publicidad no pagada          -Promoción          -Relaciones Públicas          . Marketing al canal: Trade Marketing          . Gestión del punto de venta: Merchandising</p>
Dirección Comercial	<p>Introducción a la Nueva Venta:          Dirección de Equipos Comerciales:          Planificación y Control Comercial:</p>	<p>.Técnicas de venta          .Orientación al cliente          .Selección, motivación y retribución          .Key Account: Gestión de Cuentas Clave          .Previsión de Ventas</p>
Dirección de Recursos Humanos	<p>Planificación de los recursos humanos          Selección y Gestión por Competencias          Evaluación del Desempeño y Feedback 360°          Dirección por objetivos y remuneración variable</p>	
Inglés de Negocios	<p>Una hora al día.</p>	

## Habilidades Directivas

Toda estrategia, toda infraestructura debe ser dirigida y ejecutada por personas que han de estar motivadas para que tanto el directivo como éstas sean productivas. En este punto se encuentra la variable que hace diferente una organización de otra y, en ese sentido, una empresa debe tener líderes que sepan influir en sus colaboradores para que los sigan. Tras este módulo el asistente dispondrá de las herramientas necesarias a fin de entender el comportamiento de los individuos a la vez que sabrá dirigir, motivar y controlarlos para que su trabajo sea más efectivo.

## Dirección Estratégica

En este módulo se estudiará como realizar un diagnóstico de la realidad de la empresa, cómo elegir hacia donde ha de dirigirse y qué cuestiones es necesario tener en cuenta al implantar la estrategia elegida.

Para ello se va a tratar un modelo de dirección general que abarca los siguientes temas: ¿Cual es el proceso de negocio que hace ganar dinero a la empresa?, ¿Cómo puedo mover la empresa hacia donde yo quiero?, ¿Cómo la organizo?, ¿Qué recursos humanos requiere la empresa? y ¿Qué estructura de poder existe en la misma a nivel directivo?

## Dirección comercial

¿El equipo comercial asesora a mis clientes? ¿Debo optar por una fuerza de ventas propia o ajena? ¿Cómo aumento la productividad de mi fuerza de ventas? ¿Cuál es su remuneración más adecuada?

## Entorno económico y jurídico

Su finalidad es la de comprender las distintas variables que influyen en las distintas economías, las políticas económicas y estudiar métodos para el análisis de las mismas. Por otra parte, se estudiarán la influencia que determinadas figuras jurídicas pueden tener sobre la empresa y el gestor de la misma.

## Contabilidad de Gestión y Financiera

El incremento de los costes indirectos ha desvirtuado los tradicionales sistemas de costes, por tanto, en este módulo se trata de que el alumno conozca sistemas de costes con el objeto que obtenga información veraz sobre los mismos.

Por otra parte, el alumno adquirirá los conocimientos necesarios para comprender los conceptos de la contabilidad financiera e interpretar la información económico-financiera.

## Dirección Económico-Financiera

En este módulo se estudia como obtener y gestionar los recursos financieros al menor coste posible. Se tratan cuestiones como: ¿Cómo repercute el dar un plazo de cobro a un cliente? ¿Cómo puedo hacer para que mis proveedores me financien? ¿Cuánto vale mi empresa? ¿Qué debo tener en cuenta a la hora de realizar una inversión? ¿Cuánto dinero necesita la empresa tanto a corto como a largo plazo?

## Dirección de operaciones

Uno de los cambios más importantes en las empresas actuales ha sido el cambio de ser una empresa desvinculada del resto a formar parte de una red de empresas. Diversos temas serán objeto de este módulo: ¿Subcontrato un producto o lo produzco yo? ¿Cómo puedo lograr que mis proveedores me ofrezcan un producto más barato y de mejor calidad? ¿La cantidad que estoy produciendo es necesaria? ¿Cómo puedo reducir mis gasto en la compra de productos?

## Control de la Gestión

El control de gestión es vital para la obtención de información con la que la dirección tomará sus decisiones. Dicha información debe ser operativa a la marcha de los distintos departamentos y estratégica respecto de los cumplimientos de los objetivos de la organización. Por tanto, un buen sistema de control de gestión ayuda a explicar donde se gana y se pierde dinero, a comprobar si se cumplen los objetivos de la empresa, y a motivar y delegar en los colaboradores.



## Dirección de Marketing

En esta área se tratan los temas esenciales como el marketing mix, pasando por el posicionamiento hasta la segmentación. Nos podríamos preguntar en este apartado: ¿es rentable especializarse y dirigirse a un solo segmento? ¿Creo varias marcas o sólo una? ¿Qué productos debo lanzar? ¿Cuál es el precio adecuado para cada producto? ¿Es imprescindible la publicidad o hay otras formas de crear una marca?

## Dirección de Recursos Humanos

Si bien el éxito de una empresa está directamente relacionada con el talento que ésta posee y en sus inicios ésta se vio impulsada por el talento del fundador. Si la organización crece y se hace necesario incorporar a más profesionales, no podemos obviar que la selección y desarrollo de las personas que integran el equipo directivo es fundamental. Cuestiones como ¿Qué perfil humano precisa la empresa? ¿Cómo puedo motivar e implicar a mis colaboradores con la organización? ¿Qué acciones puedo implantar para retener a los más talentosos?

## Perfil del alumno

### PERFIL DEL ALUMNO

El programa MBA se dirige a aquellos titulados universitarios o de Formación Profesional en su mayor grado de cualquier procedencia académica que desean iniciar su carrera profesional en el mundo de la empresa.

El éxito de un programa depende de un modo especial, entre otros factores, del perfil de los asistentes. Por lo que, para poder acceder al programa, es preciso contar con una titulación universitaria o de Formación Profesional en su mayor grado, un nivel de inglés básico/medio, alguna experiencia laboral previa (aunque sean unos pocos meses) y con las cualidades personales necesarias para, tras el período de formación que supone el MBA, integrarse con éxito en el mundo de la empresa.

Los criterios de selección se fundamentarán en la valoración de los conocimientos, actitudes y habilidades del candidato. Por ello será tenido especialmente en cuenta:

- Expediente académico.
- Currículo.
- Experiencia laboral.
- Perfil del candidato de cara al éxito en su participación en el programa y su posterior inserción en tareas directivas y de gestión.
- Nivel de idiomas: Si el candidato cuenta con un nivel medio/alto no necesitara asistir al programa intensivo de inglés.



# Metodología

## **METODO DEL CASO**

Es la principal herramienta metodológica que se utiliza para la adquisición de conocimientos. El método del caso se utiliza como una forma para situar al alumno en una situación real con el objeto de que éste la estudie y tome decisiones.

## **TRABAJO EN EQUIPO**

Mediante el método del caso se potencia el trabajo en equipo. Su objetivo consiste en lograr recrear las situaciones que con frecuencia se dan en las empresas con el objetivo de mejorar las técnicas de liderazgo y comunicación de los alumnos.

## **ESTUDIO**

El MBA Bilingüe Full Time está destinado a personas que compaginan su trabajo profesional con el seguimiento del programa. Aunque se requiere del alumno un esfuerzo, en el programa la carga de trabajo se distribuye para que el rendimiento sea el adecuado.

## **ROLE PLAYING**

En determinados momentos del programa los alumnos deberán situarse en la posición de un directivo de una empresa descrita en un caso y desempeñar dicho papel para resolver el problema planteado.

## **PROYECTOS**

Nuestros alumnos realizarán planes estratégicos, de marketing, de viabilidad de una inversión, etc. Esta es la mejor forma de aprender, “aprender haciendo”.

## Profesorado

---

### Francisco Bayo

Licenciado en Empresariales. MBA-ESADE. Asesor de multitud de empresas en el área de control de gestión en Cataluña. Asesor de plataformas de empresarios para la creación de Sociedades de Garantía Recíproca.



### Francisco Gaya

Licenciado en Económicas. MBA IESE. Ha sido Director Financiero de empresas industriales en Cataluña y Baleares, y consultor Senior durante 20 años. Ha escrito numerosas notas técnicas y casos en relación a las finanzas operativas.



### Francisco Mir

Profesorado Mercantil. Ha sido Directivo Deutschebank y Banesto. Experto en contabilidad y en financiación en mercados bancarios. Ha escrito numerosas notas técnicas y casos en relación a las finanzas estructurales.



### Francisco Duato

Licenciado en Ciencias Económicas, PDD IESE, Socio-Director de OnetoOne Capital Partners, compañía especializada en el asesoramiento en fusiones y adquisiciones en toda España. Fue Director Financiero en el Grupo Astroc hasta su salida a bolsa. También fue Director Financiero de Irrimon en el Grupo Mondragón. Es ponente en el Manager Business Forum y en el Foro INDECO (Foro de la Innovación, el Desarrollo y la Competitividad).

---

### Gonzalo Izquierdo

MBA IESE. Trabajó en IBERDROLA con la responsabilidad de dar apoyo a los Consejeros en las empresas adquiridas en Sudamérica (Brasil y Colombia y Guatemala). Durante los últimos 9 años ha desarrollado su actividad profesional en el ámbito de las finanzas corporativas y la dirección general en empresas familiares y en el sector público. En la actualidad es Socio Director de ONEtoONE Capital Partners, la mayor organización española especializada en asesoramiento de operaciones corporativas.

---

### Roger Civera

Ingeniero Industrial

Ha sido consultor interno para Ford

Actualmente es consultor para empresas nacionales e internacionales en el área de operaciones.

---

### José Manuel Donate

MBA IDE-CESEM. Fue Director de Proyectos Estratégicos en el Grupo Grefusa. Actualmente es asesor de multitud de empresas en el área de Supply Chain Management (gestión logística de la cadena de suministro)

---

### José Miguel Bort

Licenciado en Administración y Dirección de Empresa. Executive MBA e&s. Consejero en multitud de empresas en el área comercial y formador de técnicas avanzadas de venta. Director de Empresa en e&s.



### Pedro Palencia

Licenciado Derecho ICADE. MBA Instituto de Empresa. Ha sido Director de Marketing en Electrolux y Cadena Idea. Actualmente es asesor y profesor de marketing en multitud de escuelas de negocios.



### **Mario Weitz Schneir**

Licenciado en Ciencias Económicas (Universidad de Buenos Aires), master en Economía (American University) USA, Doctor en Economía Phd cand (American University) USA. Ha sido economista en el Banco Mundial (Washington DC), en el Fondo Monetario Internacional (USA), fue economista Jefe para la OEA (USA), Jefe de asesores de Presidentes de varios bancos en Argentina, USA y España. Fue Consejero Delegado en el Fondo Monetario Internacional, Ferrocarriles Argentinos y en varias empresas argentinas de USA y de España. Actualmente es Director General de Consulta Abierta, Profesor de e&s escuela superior de negocios, Consultor de la Comisión Europea y del Banco Mundial en temas económicos y formador en bancos y grandes empresas españolas y europeas. Ha sido miembro Consultor del Informe de la Situación Económica Mundial presentado en Dubai (2003) en la Asamblea del FMI- Banco Mundial.

### **José Maria Mateu**

PDD IESE. Autor de libros sobre ventas y marketing y articulista en la Harvard Business Review. Director de Action Learning y experto en técnicas de ventas y productividad comercial.



### **Neus Portas**

Ha sido Directora de Planificación Estratégica en campañas para Nokia y Pantene. Ha trabajado con clientes norteamericanos en San Francisco como Bank of America. Es experta en la realización de campañas de comunicación integrada online y offline así como reposicionamiento de marcas, habiéndolas realizado para Honda, SEAT, Danone, Nestlé y Planeta.

### **Vicente Montesinos**

Director para Europa de NPD, una de las mayores empresas del mundo en investigación de mercados. Esta especializado en sectores como el de los vídeo juegos, retail, alimentación,...

### **David Bort**

Licenciado en Derecho. Executive MBA e&s. Asesor de multitud de empresas en el diseño de su estrategia de negocio. Ha escrito numerosos casos y notas técnicas en el área de la estrategia y la organización Director Académico de e&s.

### **Alejandro Molins**

Licenciado en Derecho. Master en Shipping. Fundador de la primera plataforma hispano-china y promotor de proyectos de infraestructuras en todo el mundo. Asesor de empresas en internacionalización.

### **Alberto Montava**

Licenciado en Derecho. MBA IESE. Abogado en ejercicio durante 30 años asesorando a consejos de dirección en multitud de empresas.



### **Juan Luis Garrigós**

Licenciado en Derecho. MBA Major en Human Resources. Ha sido Director Mundial de Recursos Humanos de Ficosa Internacional y Grupo Antolín, ambas multinacionales del automóvil. Coordinador de la Cátedra Lubasa de Desarrollo Humano en la Empresa.



## Las ventajas de cursar un MBA Bilingüe Full Time:

Aprenderás inglés de negocios

Vivirás una experiencia internacional

Adquirirás una formación práctica de alto nivel

En las prácticas demostrarás lo que vales

**INFÓRMATE DE LAS VENTAJAS DE UN MASTER MBA BILINGÜE:**

Teléfono: **(+34) 964 254 969**. Castellón de la Plana, España/Spain

**e&s**. Reconocida en los principales diarios económicos. Obtén conocimientos, currículum y contactos.

**e&s**

**ESCUELA SUPERIOR DE NEGOCIOS**

Complejo Parquesur  
Calle Paviás, 11 - 12006 - Castellón  
Tel. 964 25 49 69 Fax: 964 22 22 30  
informacion@escuelasuperior.com