

Programa Superior de Gestión Empresarial

Zamora



PSG

Presentación del Programa

Las empresas se enfrentan a una creciente complejidad en el desarrollo de la actividad del negocio. Los constantes cambios en las relaciones comerciales y la multiplicidad de informaciones propiciadas por los avances tecnológicos, obligan a sus directivos/as a buscar nuevos modelos de dirección y gestión. Consecuentemente, el reciclaje de estos gestores/as a través de la información y la formación en tendencias de gestión actuales, se torna muy necesaria para poder adaptar la compañía, o el negocio, detectando oportunidades del entorno, buscando nuevas estrategias que conduzcan a lograr mejor los objetivos de la empresa, asegurando de esta forma su eficacia y competitividad.

Por ello, el **Colegio Oficial de Veterinarios de Zamora y ESIC** desarrollan conjuntamente el Programa Superior de Gestión Empresarial (PSGE), donde el participante dispone de una metodología de trabajo que le permite tomar conciencia de la responsabilidad que entraña la función directiva.

Este programa, especialmente diseñado para veterinarios y profesionales de carácter técnico, descansa sobre los siguientes pilares:

grupos de trabajo reducidos, estudio y discusión de casos prácticos, análisis y desarrollo de herramientas directivas; todo ello, junto al rigor de los contenidos impartidos por profesores/profesionales de empresa que garantizan, de esta forma, las expectativas buscadas por la empresa y los participantes.

Objetivos

La práctica empresarial plantea situaciones que, a nivel de decisión, sugieren dudas, reflexiones y tomas de posición por parte del directivo/a ante asuntos de gran trascendencia y alcance, muchas veces transversales en todos los ámbitos de la gestión y, normalmente, en escenarios complejos y muy dinámicos. Bajo esta certeza hemos diseñado el PSGE, que persigue los siguientes objetivos:

- Promover el desarrollo de un programa de formación superior que, con metodología presencial y un punto de vista global, favorezca la reflexión del colectivo respecto a la adquisición de conocimientos y herramientas en el ámbito de la dirección y gestión empresarial.
- Comprender las necesidades de la empresa y especialmente las del sector veterinario, acordes con su evolución y sus objetivos estratégicos.
- Dotar de conocimientos de estrategia y gestión que faciliten el análisis y la toma de decisiones del directivo/a.
- Desarrollar las capacidades de liderazgo del asistente para motivar y cohesionar a los equipos y orientarlos hacia la consecución de los objetivos de una forma rentable y realista.



Asistentes

El directivo/a, con carácter general y sin diferencias entre sectores de actividad, está inmerso en un proceso constante de toma de decisiones que, desde la estrategia, condiciona los aspectos tácticos y operativos del día a día de la empresa. Esto hace que el PSGE sea un programa transversal que puede ser de interés para muchos perfiles profesionales, aunque particularmente va dirigido a:

- Licenciados/as en Veterinaria con iniciativas emprendedoras.
- Técnicos sanitarios del sector.
- Licenciados/as en Ciencia y Tecnología de los Alimentos con interés por adquirir una formación gerencial y de gestión empresarial.
- Otros colectivos de referencia en el sector o empresas relacionadas que requieran de conocimientos especializados.

Metodología

A lo largo del programa se combinarán metodologías de trabajo de **FORMACIÓN-ACCIÓN** como:

- Exposición del ponente con participación activa de los asistentes.
- Discusiones en grupo referidas a los contenidos de los diferentes módulos formativos.
- *Role-Play* y simulaciones de situaciones reales con los protagonistas.
- Casos reales y ejercicios prácticos que faciliten el intercambio de experiencias.
- Talleres y conferencias específicas sobre cuestiones agroalimentarias.
- Proyecto final: se realizará a lo largo del programa con el objetivo de consolidar los conocimientos adquiridos en un contexto lo más cercano posible a la realidad:
 - Desarrollo de un *Business Plan* con carácter eminentemente emprendedor.
 - Desarrollo de un Plan Estratégico de una empresa .
 - Desarrollo de un *Business Plan* de una nueva línea de negocio.
 - Otro tipo de proyectos desarrollados previa autorización de la Dirección del programa.

Cada uno de los proyectos será elaborado por grupos de 4-5 alumnos.

- **Tutorías:** durante el desarrollo del programa se realizarán sesiones de tutoría con cada uno de los grupos para resolver dudas y orientar en el desarrollo del proyecto.

- **Tribunal:** Los proyectos se presentarán en la última sesión y ante un tribunal compuesto por la dirección del programa, el claustro y los profesionales de reconocido prestigio en el sector.

MODULO 1 - ENTORNO Y DIRECCIÓN

ENTORNO ECONÓMICO

Los continuos cambios del entorno empresarial: globalización, acontecimientos geopolíticos, innovaciones tecnológicas y las variables macroeconómicas afectan directamente al desarrollo empresarial, obligando a los directivos a tener en cuenta estos escenarios. Por ello a lo largo de este módulo hablaremos sobre:

- Macroeconomía y entorno.
- Innovación y cultura empresarial.
- Organizaciones inteligentes vs Organizaciones idiotas.

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

La dirección ha de ser capaz de afrontar retos, resolver dificultades y problemas internos; aprovechar las oportunidades de negocio y trazar las líneas de desarrollo empresarial partiendo del enfoque estratégico o proyecto de empresa como elemento integrador, conductor y finalista de su gestión. Para facilitar dicha gestión, a lo largo del módulo se analizarán los siguientes puntos:

- Características del sector y la empresa agroalimentaria.
- Fundamento y formulación estratégica.
- Análisis y estructura de un plan estratégico.
- Implementación y control estratégico.

MÓDULO 2 - DIRECCIÓN COMERCIAL Y DE MARKETING

El directivo tiene que ser capaz de desarrollar los aspectos tácticos consecuentes con la formulación de las estrategias clave de orientación de la empresa y su oferta hacia el mercado. Para ello es preciso conocer, analizar y tomar decisiones sobre aspectos comerciales y de marketing.

Área Comercial

- El área comercial en la organización de la empresa.
- Planificación y organización comercial.
- Previsión de ventas y fijación de objetivos.
- Plan de ventas.

Área de Marketing

- Fundamentos de marketing. El mercado: conocimiento y análisis.
- Políticas y estrategias:
 - Producto / servicio.
 - Precios.
 - Comunicación.
 - Distribución.
- Marketing y nuevas tecnologías.
- El plan de marketing.

MODULO 3 - DIRECCIÓN FINANCIERA

Cualquier decisión de la empresa repercute, en un plazo variable, sobre su situación económico-financiera. Dada la importancia de esta área, analizaremos en profundidad la sistemática de la planificación presupuestaria anual y aprenderemos a manejar bien los presupuestos de costes comerciales.

- Introducción a las finanzas.
- Análisis económico y financiero.
- Análisis y proyectos de inversión y sus implicaciones a l/p.
- Política presupuestaria.
- La fiscalidad en la empresa.

MODULO 4 - DIRECCIÓN DE OPERACIONES

La dirección debe liderar una visión integradora y alineada con el planteamiento estratégico, con el objetivo de conseguir gestionar procesos que incorporen tecnología e investigación que a su vez optimicen los costes y aporten valor a la empresa.

- Introducción a la dirección de operaciones: productos y servicios.
- La producción ajustada a las exigencias del cliente y medioambientales.
- La función logística y la distribución.
- Desafíos y tendencias en la gestión global de la cadena de suministro.

MÓDULO 5 - DIRECCIÓN DE RR.HH.

La gestión y el desarrollo de personas debe constituir uno de los principales focos de atención de la dirección, diseñando un modelo que permita medir y mejorar el rendimiento de los equipos para conseguir los objetivos empresariales.

- Estructura organizativa. La importancia de los RR.HH. en la gestión de personas.
- Competencias y valores. Gestión del talento.
- Relaciones sociolaborales.

MÓDULO 6 - HABILIDADES DIRECTIVAS

La dirección debe asumir lo que comporta un liderazgo eficaz, potenciando las capacidades de líder y desarrollando las dinámicas diseñadas con esta finalidad.

- Liderazgo y eficacia directiva. La motivación del equipo.
- Análisis de situaciones y proceso de toma de decisiones.
- La innovación y la creatividad.
- La negociación en el ámbito empresarial.
- Presentaciones eficaces.

MÓDULO 7 - DESARROLLO INTERNACIONAL

El análisis del entorno internacional y el conocimiento de las principales proyecciones y tendencias contribuyen a facilitar notablemente la toma de decisiones de la dirección, enriqueciendo y potenciando directamente la visión estratégica de la empresa.

- Entorno internacional.
- Mercados internacionales.
- Legislación Internacional.
- Proceso de implantación en un mercado exterior (UE y resto).

MÓDULO 8 - ESPECIALIZACIÓN

El objetivo fundamental de este módulo es dar a conocer características de las industrias y mercados más afines a los participantes, para facilitar el acercamiento a los mismos. Por otra parte, se trata de desmitificar las barreras de entrada para profesionales técnicos en estos sectores y facilitar su acceso como directivos y gestores.

- INDUSTRIA AGROALIMENTARIA

- Política Agraria Comunitaria.
- Marketing en la industria agroalimentaria.
- Mercado agroalimentario.

- SECTOR QUÍMICO-FARMACÉUTICO

- Normativa, patentes, marcas y propiedad intelectual.
- Marketing y comercialización de productos químicos.
- Visión general de la industria: laboratorios, asociaciones, agencias y colegios.

TUTORÍAS PROYECTO FINAL: 10 h.

TUTORÍA EXPOSICIÓN PROYECTO FINAL: 5 h.

Características e Información:

Horario:

para facilitar la asistencia al programa la impartición tendrá lugar los viernes y los sábados en el siguiente horario:

- Viernes de 16 a 21 horas.
- Sábados de 9 a 14 horas.

Lugar de impartición:

Colegio Oficial de Veterinarios de Zamora
Av. del Príncipe de Asturias, 9
49012 Zamora

Si desea ampliar esta información o iniciar el proceso de admisión al programa, puede contactar con :

Executive Education ESIC

91 744 40 40 · executive@esic.es

Colegio de Veterinarios de Zamora

980 522 242 · zamora@colvet.es

www.esic.edu/psge



Julio Alegría Arce

MBA, *University of Chicago*.
GSB-Master en Dirección de Marketing, ESDEN.
Director de Desarrollo de Grass Roots, empresa de Performance Improvement del grupo WPP.
Profesor-consultor del área de Executive Education, ESIC.

Jesús Bazaco del Olmo

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UCM.
Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC.
Profesor del área de Executive Education de ESIC.
Anteriormente: Consejero Delegado, ASM Transporte Urgente.
Gerente, Interinvest Distribuidora Electrónica Consumo.

Sergio Cardona Patau

Senior Executive Leadership, Georgetown University, Washington.
D.C. Licenciado en Filosofía, San Dámaso
Diplomado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC.
Socio Director, CARDONA LABARGA, centro de estrategia y liderazgo. Formador del Área de Executive Education, ESIC.

Juan Carrión Maroto

Ph.D in Business Management, BIU-Universidad de California. MBA, ESIC. PDD, IESE. Máster en Filosofía, UFV. Máster en Cambio Social, ECH. *Strategic Management Research*, Universidad de Harvard.
Socio-Director de la consultora Inno Personas.
Consultor-formador del área de Executive Education, ESIC.

Marco Fernández González

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC.
Programa Internacional ISA (MBA), Francia.
Vicepresidente, Educa-tic.
Anteriormente: Director, ESCP-EAP.

Jesús Ferradás González

Ingeniero Agrónomo y Técnico Agrícola, Universidad de Lugo.
Programa de Formación Superior en Trade Marketing, CESMA.
Máster en Marketing, CESMA.
Consultor-formador del área de Executive Education, ESIC.
Presidente de OPTIMER. Anteriormente: Gallina Blanca Purina, Director General.

M^a Teresa Freire Rubio

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, UCM. DEA (Diplomada en Estudios Avanzados) en Historia de la Empresa, UCM. Máster en Dirección Financiera, ESIC.
Profesora de las áreas de Postgrado y Executive Education, y Directora de Calidad del área de Executive Education, ESIC.

Antonio Iglesias López

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Alcalá de Henares. Programa de Postgrado como Especialista en Logística Integral, CECO-Cámara de Comercio e Industria de Madrid.
Director del Área de Consultoría Logística, AHP.
Profesor-consultor del área de Executive Education, ESIC.

Sixto Jansa

Licenciado en Sociología. Diplomado en Administración de Empresas, ESADE.
Profesor de ESCP-EAP, Escuela Europea de Administración de Empresas. Consultor de empresas en sistemas de mejora del rendimiento y en comercialización de productos y servicios.

Loreto Martorell Ypiens

Licenciada en Ciencias de la Educación, UCM. Máster en Dirección de Recursos Humanos, CESEM.
Consultora-formadora del área de Executive Education de ESIC en el área de habilidades directivas.

Gustavo Mata Fernández-Balbuena

Ingeniero Industrial Superior, Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales, UPM.
Consultor de Estrategia y Análisis de Organizaciones. Profesor de Estrategia en diversas escuelas de negocios. Anteriormente: Director General, Grupo Leche Pascual. Presidente Ejecutivo, Frioalimentos D' Arago y Presidente Ejecutivo, Congelados Ibéricos.

Javier Molina Acebo

Licenciado en Dirección y Administración de Empresas, *University of Lincolnshire & Humberside*. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Diplomado en Investigación de Mercados, AEDEMO. Programa de Desarrollo de Directivos, France Telecom.
Consultor-formador del área de Executive Education y miembro del Consejo Asesor de la Escuela de Ventas de ESIC. Director asociado de GesVELICE.

Ignacio Pérez Jiménez

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UCM.
Censor Jurado de Cuentas por Oposición.
Consultor-formador del área de Executive Education, ESIC.
Anteriormente: Country Manager, COMUNITEL. Director de Planificación, Inversiones y Control, GRUPO INI.
Director Financiero, GRUPO IBERIA.

José Luis Pérez Pla Westendorp

Ingeniero en Caminos, Canales y Puertos, UPM.
Profesor de ESIC y Consultor-Director Tea-Cegos, S.A
Experto en proyectos de consultoría y formación de directivos en: Estrategia, Marketing Estratégico, Marketing Relacional y *Customer Relationship Management*.

José Ruiz-Canela

Ingeniero Industrial (especialidad en Organización), Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Sevilla. Master Oficial en Comercio y Relaciones Económicas Internacionales, IEDE.
Master de Dirección de Empresas, *Harvard Business School* y por IESE. Master en e-Business, IESE-Telefónica.
Director de Gestión de Riesgos, TELEFONICA y Profesor de ESIC.
Es *Lead Assessor* por BSI-QA (*British Standards Institution-Quality Assurance*). Asesor y Formador oficial del "Modelo de Excelencia Empresarial" de EFQM y del Modelo "*Process Quality Management and Improvement*" de AT&T.

Ignacio Soret Los Santos

Doctor en Economía de la Empresa, Universidad Rey Juan Carlos.
Ingeniero Superior de Telecomunicaciones, UPM. Diplomado en Administración de Empresas, UPM. Diplomado en Control de Calidad, UPM. Profesor titular de las áreas de grado y postgrado, y Director del Máster en Dirección de Logística y Distribución Comercial de ESIC. Anteriormente: Director Gerente, ESABE EXPRESS. Director de I+D, Sensor Technologies.

José Miguel Ucero

Ingeniero Industrial, ICAI. Licenciado en Ciencias Empresariales, ICADE. Programa Desarrollo Directivo (PDD), IESE.
Socio Director General de Ucero Consultores. Profesor-consultor de ESIC. Ha desempeñado puestos de responsabilidad directiva en las Áreas de Ingeniería y Dirección de Desarrollo de Recursos Humanos en Enasa, Repsol y Q2.

Mario Alejandro Weitz

Ph.D. (Candidate Economics), American University, Washington D.C.
Consultor-Formador del área de Executive Education, ESIC.
Consultor de la Comisión Europea y del Banco Mundial.

ESIC
PSGE

Colaboran:



Executive Education ESIC

91 744 40 40 - executive@esic.es

Arturo Soria, 161 - 28043 Madrid

Colegio Oficial de Veterinarios de Zamora

980 522 242 - zamora@colvet.es

www.esic.edu/psge