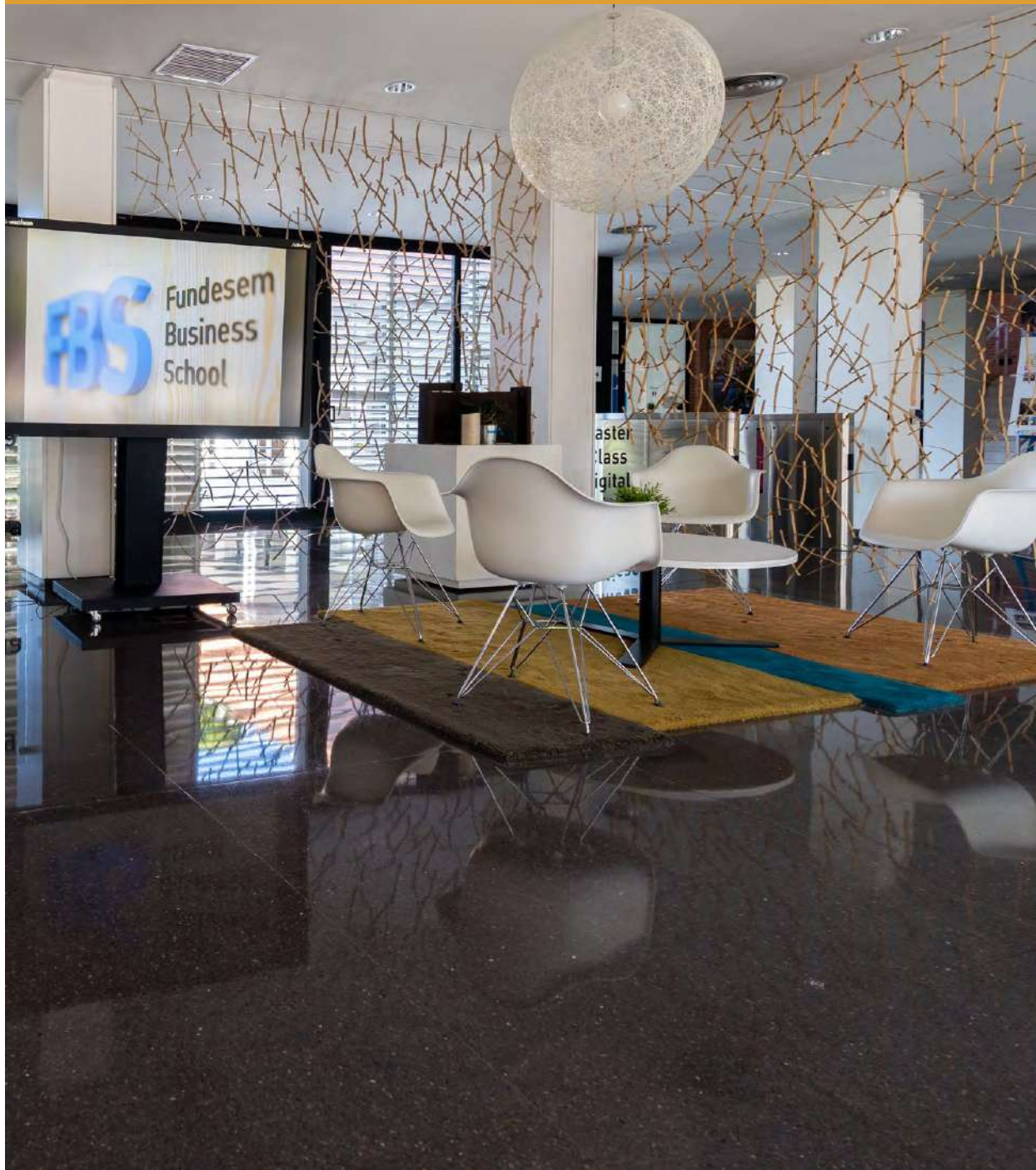


# MBA EXECUTIVE

**>FBS**  
Fundesem Business School



The logo for Fundesem Business School (FBS) features a white chevron symbol pointing to the right, followed by the letters 'FBS' in a bold, white, sans-serif font. The background is a solid orange color with a large white diagonal stripe running from the top-left to the bottom-right.

Fundesem Business School

# MBA EXECUTIVE FUNDESEM

## FECHAS:

Duración: **12 meses**  
Comienzo en **abril** y  
finalización en **abril** del año  
siguiente\*.



\*Fundesem ofrece la posibilidad de realizar el MBA Executive en 2 años, más flexible que nunca, tú eliges.

## HORARIOS Y MODALIDAD

**Viernes** de 16:00 a 21:00 h.

**Sábados** de 09:00 a 14:00 h.

Presencial u online en directo, tú eliges como asistir a clase.



## HORAS:

# 310



# 4,81 sobre 5

Índice de satisfacción



## BOLSA DE EMPLEO

## TÍTULO PRIVADO FBS BUSINESS SCHOOL

Titulación FBS Business School

## PRECIO:

# 10.900



## FINANCIACIÓN

Fundesem ofrece la posibilidad de financiación al 100% con condiciones exclusivas para nuestros alumnos.

## BECAS

Fundesem tiene un sistema de becas y descuentos para facilitar el acceso al MBA Executive para todos los alumnos que lo precisen.

## OUTDOOR TRAINING

## STUDY TRIPS (Global MBA)

## CASOS IN HOUSE

Más del  
**90%**  
de los alumnos

## MEJORAN SUS CONDICIONES ECONÓMICAS

en los dos años  
siguientes al programa.

Más de  
**50 AÑOS**  
formando talento

# MBA EXECUTIVE ES PARA TI SI...

01.

Deseas liderar los procesos de cambio y transformación de las empresas en el entorno actual, altamente competitivo.

02.

Dispones de una experiencia amplia en el ámbito profesional y aspiras a desempeñar puestos de responsabilidad.

03.

Eres un profesional en activo y realizas funciones directivas y/o gerenciales. Si buscas adquirir conocimientos y herramientas para gestionar los procesos de cambio en la empresa, este es un programa para ti.

04.

Eres emprendedor o estás pensando en emprender y deseas desarrollar tu propio negocio.

05.

Quieres invertir en tu desarrollo profesional pero tus circunstancias no te permiten realizar el máster de manera presencial. Podrás optar por el formato online, disfrutando de las sesiones en directo con los profesores.

Este MBA tiene un claro enfoque hacia la adquisición de una visión global y transversal del negocio, ofreciendo un mix metodológico diverso e integrador que busca, apoyándose

en la metodología "Learning by doing", potenciar y desarrollar los conocimientos, experiencias y habilidades de personas inquietas como tú.

# 11 RAZONES

MBA - EXECUTIVE

## PARA HACER NUESTRO MBA

- >> Razón 1.**  
**Desconectarás de tu rutina**
- Después de una semana llena de compromisos, llamadas, emails, reuniones... disfrutarás de momentos de desconexión y aprendizaje con personas de diferentes perfiles profesionales que te aportarán una nueva visión.
- >> Razón 2.**  
**Aumentarás tu nivel de compromiso**
- Cuando te sientes alineado con los temas a abordar y encuentras motivación en los retos de cada sesión, el aprendizaje se vuelve más rápido y eficaz. Hacerlo, junto a otras personas, aumentará tu nivel de compromiso, permitiéndote obtener mejores resultados.
- >> Razón 3.**  
**Resolverás tus dudas directamente con un experto en la materia**
- Estar en una formación presencial u online en directo con un experto durante varias horas, implica disponer del recurso directo a tu disposición para resolver cualquier duda, sin filtros.
- >> Razón 4.**  
**Trabajarás tu creatividad en equipo**
- Las diferentes dinámicas y casos en cada módulo requerirán de tu mejor versión para obtener los resultados deseados. Compartir con personas con competencias diferentes a las tuyas, te permitirá ampliar la perspectiva, así como potenciar tus habilidades a la hora de trabajar en equipo.
- >> Razón 5.**  
**Tendrás mayores oportunidades laborales**
- Conocer y compartir con expertos de diferentes áreas profesionales, te ayudará a clarificar ideas y a mejorar tus contactos profesionales. Ampliarás tu zona de influencia.
- >> Razón 6.**  
**Mejorarás tu comunicación y vocabulario profesional**
- Trabajar cada módulo y desarrollar las exposiciones de los casos que se presenten en cada sesión, será el primer paso para mejorar tu dialéctica, sentirte más conectado y seguro a la hora de exponer ideas y conectar con tu audiencia.
- >> Razón 7.**  
**Conocerás en profundidad todas las áreas del negocio**
- Ser capaces de conocer los retos de cada área del negocio, conocer la mejor forma de comunicarnos y sacarles el mejor rendimiento a los recursos de cada una de ellas es, sin duda, uno de los elementos con mayor valor que te llevarás. Sin censuras. De manera fácil y proactiva.
- >> Razón 8.**  
**Practicarás casos REALES en empresas REALES**
- Después de cada módulo, celebraremos una sesión completa en una empresa en la que nos plantearán un reto real relacionado con el módulo de referencia. ¿El objetivo? Poner en práctica las herramientas adquiridas en las sesiones, así como tener la oportunidad de exponer los resultados ante los responsables de la compañía que nos ofrecerán su visión y feedback sobre el trabajo desarrollado.
- >> Razón 9.**  
**Te llevarás un plan de desarrollo personalizado**
- Disponer de un plan te lo hace más sencillo todo. Diseñar un recorrido de aplicación a tu medida te animará a ponerte en ACCIÓN. Nuestro compromiso es que te sientas acompañado.
- >> Razón 10.**  
**Diseñarás tu itinerario formativo**
- MBA Executive te permite elegir qué módulos realizar. Diseña tu formación a la medida de tus necesidades. Nadie mejor que tú sabe lo que quiere y cómo lo quiere. Libertad.

**>> Razón 11.**  
**Podrás vivir la experiencia SILICON VALLEY, GEORGETOWN Y CHINA**

Con Global MBA podrás elegir disfrutar de las experiencias Silicon Valley, Georgetown y/o China para complementar los aprendizajes adquiridos con una visión internacional.



# ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El programa MBA de FBS Business School se divide en dos periodos:

## 01.

- >> CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROGRAMA
- >> AUTODIAGNÓSTICO DE TU PERFIL DIRECTIVO

## 02.

- >> DESARROLLO FORMATIVO



# 01.

## Contextualización y Diagnóstico

Una semana antes del comienzo del MBA, se realiza una sesión donde **CONTEXTUALIZAREMOS EL DESARROLLO DEL PROGRAMA.**

En la misma, presentamos al equipo de desarrollo de FBS, resolvemos dudas y trabajamos en la presentación de los participantes del MBA a través de herramientas dinámicas y de cohesión de equipo.

Además, comentaremos los resultados del Cuestionario de DIAGNÓSTICO DEL PERFIL DIRECTIVO que se remitirá previamente al comienzo del programa para obtener la mejor proyección durante el proceso y las sesiones de trabajo.



# 02.

## Periodo MBA

El periodo MBA se divide en los siguientes módulos:

### >> **Módulos.**

Disfrutarás de una enseñanza fundamentalmente práctica, basada en experiencias profesionales y en la adquisición de metodologías y modelos de trabajo validados.

Participarás en la discusión y realización de casos prácticos, en los que, por equipos, plantearéis soluciones aplicando los conocimientos adquiridos.

1. Visión estratégica
2. Gestión del talento
3. Finanzas
4. Comercialización y marketing
5. Digital Business
6. Operaciones
7. Innovación
8. Liderazgo y desarrollo directivo





# 01.

## >> **Visión estratégica**

1. Gestión Integrada de Empresa
2. Análisis Estratégico y Modelo de Negocio
3. Orientación de Mercado, Construir desde tu Cliente
4. Entorno Económico
5. Mercados Globales / Internacionalización
6. Implantación de la Estrategia

# 02.

## >> **Gestión del talento**

1. Dirección Estratégica y Plan de RRHH
2. Gestión y Desarrollo del Talento
3. Política de Retribución y Compensación
4. Empresa Familiar

# 03.

## >> **Finanzas**

1. Análisis Contable
2. Análisis Financiero
3. Contabilidad de Gestión
4. Finanzas Corporativas
5. Control de Gestión

# 04.

## >> **Comercialización y marketing**

1. Marketing Estratégico
2. Marketing Operativo
3. Dirección de Equipos de Venta
4. Negociación Comercial
5. Dirección Comercial

05.

>> **Digital Business**

1. Marketing Digital
2. E-commerce
3. Social Media
4. Metrics & Data Analytics
5. Transformación Digital
6. Derecho Digital

06.

>> **Operaciones**

1. Compras y Aprovisionamiento de Materiales y Servicios
2. Estrategia de la Cadena de Suministro
3. Estrategia de Operaciones
4. Transporte y Comercio Internacional

07.

>> **Innovación**

1. Innovación Estratégica
2. Innovación y Transformación de Modelos de Innovación
3. Design Thinking
4. Gestión de Proyectos de Innovación
5. Metodologías Ágiles
6. Lean Startup
7. Emprendimiento

08.

>> **Liderazgo y desarrollo directivo**

1. Liderazgo
2. Comunicación y Marca
3. Comunicación, Impacto e Influencia
4. Personal Branding
5. Inteligencia Emocional
6. Inteligencia Ejecutiva: Productividad y Eficiencia

# GLOBAL MBA

## FUNDESEM - ESEUNE



### TÍTULO PRIVADO

### FBS BUSINESS SCHOOL Y ESEUNE BUSINESS SCHOOL

Todos los participantes del programa MBA tendrán, de forma opcional, la oportunidad de vivir la experiencia y poder disfrutar de los diferentes EXPERIENCE WEEK que desde FBS ponemos a su disposición.



### >> Bilbao

ESEUNE Business School tiene ubicada su sede central en Bilbao, capital industrial y financiera del País Vasco, en el norte de España donde los alumnos del Global MBA realizan un periodo lectivo de una semana.



### >> Washington DC

#### Georgetown University. International Executive Business Program.

La experiencia académica en una de las mejores Universidades del mundo se completa con la experiencia de vivir durante cinco días en la capital de Estados Unidos, una ciudad con grandes atractivos culturales y de ocio.



### >> Silicon Valley

#### Innovation as a driver for organizational change.

Compartiremos y experimentaremos en primera persona el espíritu innovador y emprendedor que hace de Silicon Valley un lugar único en el mundo, visitando empresas como:



### >> China

#### International Business Program.

Combinando sesiones lectivas, visitas a empresas y actividades socioculturales de la mano de expertos chinos y occidentales con amplia experiencia en el país, daremos los primeros pasos para aproximarnos a las oportunidades empresariales que China ofrece.



# 09. CLAUSTRO MBA Executive

El claustro del MBA está compuesto por profesionales de máximo prestigio en sus áreas, líderes de opinión, y expertos en el dictado de clases con la metodología del Caso Práctico.

**Profesionales de máximo prestigio en sus áreas, líderes de opinión, y expertos en el dictado de clases.**



## Faustino Agulló

Amplia experiencia docente como profesor en escuelas de negocio y otras corporaciones e instituciones, siempre en el área económica y financiera.

Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales por el ICADE, Diploma de Estudios Avanzados en Dirección y Tributación de la empresa.

Experiencia profesional como Analista Financiero (Forecasting) en Procter & Gamble. Economista y Abogado, consultor y analista financiero.



## Juan Fullana

Profesional con amplia experiencia en la dirección de las áreas de marketing, ventas e innovación, para compañías de gran consumo (FMCG), líderes en su categoría con experiencia nacional e internacional. Miembro del Comité de Dirección.

Muy enfocado a la creación de equipos potentes para la construcción y desarrollo de marcas sólidas. Colaborador en distintas instituciones académicas para la formación en las áreas de marketing, ventas e innovación. Profesor Asociado para distintos programas MBA y Grado en universidades y escuelas de negocio.

Licenciado en Administración y Dirección de empresas por ESADE. Ha sido Director de Marketing y Expansión en Chocolates Valor y Director General Comercial en Injijesa (Jijonena).



## David Barroeta

Tiene una extensa trayectoria profesional de más de 25 años en RRHH en organizaciones como INI, BASF, Cortefiel (Responsable de RRHH) Sun Planet (Director de RRHH) y Opticalia, donde ejerce actualmente su labor como Director de Personas.

Es Licenciado en Sociología y MBA por el IE Business School. Ha cursado estudios de doctorado en la Universidad Carlos III de Madrid. Miembro del Comité de Expertos de la Asociación para el Desarrollo de la Experiencia de Cliente (Asociación DEC).

Actualmente compatibiliza el ejercicio profesional en la empresa con la labor docente en distintas escuelas de negocio.



## Tomás Guillén

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia. Máster de Dirección de Recursos Humanos y Organización por la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing - ESIC. Más de quince años desarrollando formación de directivos y programas Master Executive dentro de las Áreas de Estrategia, Marketing, Dirección y Organización de Empresas en las principales Escuelas de Negocio de la Comunidad Valencia (FUNDESEM, ESIC, ESTEMA, Cámaras de Comercio, Universidad Católica, Colegio de Economistas, APD, Universidad Politécnica, Adeit, EOI, CEU...)

Ponente en diversos Congresos Nacionales e Internacionales y colaborador habitual de medios de comunicación como: Economía 3, Levante, Provincias, Expansión, CincoDías, Intereconomía, Canal9, ... sobre temas de: Marketing, Dirección Estratégica, Formación y Creación de Empresas, etc.

Desde 1992, Director General del Grupo IFEDES. Organización de cuatro empresas dedicadas a la consultoría en las áreas de Dirección y Estrategia, Marketing y Comunicación, Recursos Humanos y Formación, y Tecnologías de la Información e Innovación. Consejero Delegado de Strategy Business Capital SA y de Realiza Business Angels SA, toma de participaciones en Venture Management e inversiones de Capital Semilla en nuevos negocios innovadores. Presidente de la red de Business Angels de la Comunidad Valenciana CV-BAN. Posee más de veinte años como consultor de empresas y organizaciones como: Dirección General de Comercio, Consellería de Industria, Feria Valencia, Cámaras de Comercio, ANETCOM, Bankpyme, Panama Jack, Bancaja, Ford, Grefusa, Adecco, Frudesa, Volvo, Price Waterhouse, Lladró, Bussitel, Consum, Debota&Lomba, Bigmat, Cadena Visual, Micuna, Cuquito, Hida, Aseprí...

Miembro de distintos Consejos de Administración como Consejero Independiente de varias Sociedades y Asesor de Dirección en procesos de cambio estratégico y desarrollo de negocio.



## Federico Ortola

Consultor y promotor de inversiones patrimoniales y director en distintos proyectos urbanísticos tanto a nivel nacional como internacional. Miembro de varios Consejos de Administración.

Director General en distintas instituciones educativas centroamericanas. Miembro fundador de instituciones de ámbito internacional promotoras de proyectos de educativos.

Ha sido Profesor Asociado del Departamento de Economía Aplicada en la Universidad Católica de Valencia y en la Universidad de Occidente en Guatemala. Asesor en la Sala Constitucional del Poder Judicial en Costa Rica.

Es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales especialidad en Administración y Dirección de Empresas - Universidades de Valencia y Murcia. Es Doctor en Filosofía del Derecho - PUSC (Roma, Italia).



### Pablo Millá

Ingeniero Químico por la UA, Licenciado en CC Empresariales por la UNED y MBA "Cum laude" por el IE.

Ha desarrollado su carrera profesional en los sectores de Bebidas y Alimentación, Construcción, Química Industrial, Lavandería Industrial, Tecnológico como Consultor Freelance implantando ERPs (Navision y otros) así como Sistemas de Gestión Integral a nivel Nacional. Actualmente es Gerente del Colegio Oficial de Farmacéuticos de la Provincia de Alicante.

En el ámbito docente, es profesor de Fundesem desde el año 2007, impartiendo diferentes asignaturas en distintos programas Máster. Ha sido también conferenciante en la Universidad de Alicante, en la asignatura de "Economía de los Procesos Industriales" en la Facultad de Ciencias y en el curso de Salidas Profesionales organizado por el Decanato.



### César Mariel

Emprendedor desde muy pronta edad, proveniente de empresa familiar y fundador de distintas empresas, ahora totalmente focalizado en [www.iristrace.com](http://www.iristrace.com) empresa de base tecnológica con clientes en distintos países.

Lleva los últimos 9 años muy ligado al ecosistema de emprendimiento. Ha ganado distintos premios a nivel personal y empresarial en cada uno de los proyectos en los que ha participado, sobre todo en [Iristrace.com](http://www.iristrace.com) con el que ha conseguido algunos como, mejor Proyecto Empresarial" del 2011 por IMPIVA-CEEI, ganador de Linktostart 2011 y 2012, ganador de StartupBus España y finalista de StartupBus Europa 2011.

Su mejor premio es el de Dreamer 2012 de Imagine Creativity Center en Silicon Valley. Fue seleccionado por la mejor aceleradora de Europa en Amsterdam en 2014, ganando el concurso de pitch de la Semana del Emprendimiento de Maastricht, consiguiendo ser reconocido varias veces por el Venture Forum de IESE como uno de los mejores 10 proyectos presentados en 2015 y 2016, premio Startup con mayor crecimiento en 2016 por el Economista, ganador de la BBooster Week en 2016, mejor proyecto B2B en European Venture Forum y The Next Web.

Es profesor colaborador en distintas universidades en España, así como ponente en distintos eventos a nivel internacional.

Es Ingeniero técnico en Informática de Gestión en la Universidad Politécnica de Valencia.

Mentor de proyectos en el Instituto Valenciano de tecnologías turísticas, Startup Boot Camp y FBS entre otras. Mejor profesor Fundesem Digital Business 201. Docente en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, Universidad de Alicante y Ecommaster escuela de e-commerce online.



### Pere Martínez

Tiene más de 15 años de experiencia en formación directiva y consultoría en comercio internacional en las áreas de Dirección Estratégica y Operaciones Comerciales, Gestión operativa y Contratación Internacional y Marketing Internacional y Promoción internacional. Es ponente habitual en distintas escuelas de negocios como Fundesem, CEU, Universidad Europea de Valencia, ESIC, ADL, UPC Perú y Esadia Business School Angola y Cámara Comercio Valencia y Alicante. Está homologado como consultor y docente por la Fundación EOI, ICEX –CECO.

Socio fundador en Alavant Internacionalización. Consultor y formador en las especialidades de Contratación y operativa comercial y práctica del Comercio Internacional, Estrategia de Internacionalización y Marketing Internacional.

Licenciado en Derecho por la Universidad de Alicante y Máster en Internacionalización por la UMH.



### Eduardo Rábago

Licenciado en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid (1988), Máster en Dirección de Recursos Humanos por el Instituto de Directivos de Empresa (1990) y PDG por el IESE (2009).

Trabaja como Consultor del área de Dirección de Personas desde 1991, con foco principal en servicios de búsqueda, evaluación y desarrollo de mandos y directivos. Con una experiencia muy diversificada sectorialmente, ha prestado sus servicios en más de 200 empresas. Esto le ha dado la oportunidad de entrevistarse con más de 14.000 mandos y directivos a lo largo de su trayectoria.

Profesor de Másters en Gestión y Dirección de Recursos Humanos y MBA en Kühnel-Centro Universitario Villanueva, FUNDESEM y en la European Business School. Colaborador del IESE Business School.

Autor de los libros "Dirigir Personas" (Editorial Pearson, 2014) y "Gestión por Competencias" (Editorial Netbiblo, 2010) y de más de cincuenta artículos y tribunas sobre Recursos Humanos, publicados en prensa general y económica.



### Angel Ortuño

Tiene más de veinte años de experiencia en formación directiva y consultoría empresarial en las áreas de Marketing, Ventas, Dirección Comercial y Dirección de Equipos.

Es ponente habitual en distintas escuelas de negocios, universidades y cursos a medida para empresas para la dinamización y motivación de equipos comerciales.

Graduado Social por la Universidad de Valencia, Máster en Distribución comercial y Marketing por la Universidad de Alicante y MBA por Fundesem BusinessSchool.

Consultor en Marketing y Ventas y Formador en las especialidades: Dirección Comercial, Ventas, Estrategia Comercial, Dirección y Motivación de equipos.

Responsable de Auditoría y Producto para Europa Sur, en el Grupo Sprinter/JD, empresa líder en distribución de prendas deportivas, implantada en todo el territorio nacional y con más de ciento setenta puntos de venta. Actualmente, Director General de Tescoma.



### Ezequiel Sánchez

Cuenta con más de 20 años de experiencia en el diseño e implementación de la estrategia, dirección general y consultoría/formación de gestión empresarial en las áreas de Gestión Estratégica, Gestión del Cambio, Internacionalización y Crecimiento.

Profesor del IE y de la Universidad Miguel Hernández de Elche, es colaborador habitual en diferentes escuelas de negocios como Fundesem, ESCP Paris, Universidad de Valencia, Cámara de Comercio de Madrid o ISEM Fashion Business School.

Ha participado como ponente en muchos eventos corporativos y ha sido ponente en conferencias TEDx.

Doctorado en Organización Empresarial por Universidad Miguel Hernández de Elche y MBA por la sede de ESCP en Oxford-Madrid-Paris.





### Carmen Torralvo

Psicóloga de Empresa por la Universidad Complutense de Madrid. Master en Dirección de Personas por la IE Business School de Madrid. Master en Programación Neuro Lingüística (PNL). Programa Superior de Coaching Ejecutivo por la IE Business School. Certificación Internacional del Barrett Values Centre en Transformación Cultural en la Empresa (Transform Action. Madrid).

Aporta más de 25 años de experiencia en el mundo de la consultoría de empresa, habiendo trabajado como consultora senior en SHL España, consultoría de Recursos Humanos, en Madrid, en FUNDESEM Business School, como Directora del área de Consultoría y Selección y en su propia consultora (FD CONSULTORES) en Alicante, trabajando en proyectos de mentorización y coaching para apoyar a los Directivos y Mandos intermedios en la gestión de sus equipos y en el desarrollo y optimización de sus habilidades.

Ha sido formadora de FUNDESEM Business School durante 16 años en materias de Dirección de Personas, Habilidades Directivas, Gestión de Competencias, Evaluación del Desempeño, Empresa familiar y Coaching en los Programas Master (MBA Executive, Curso de Alta Dirección, Master en Dirección de Marketing, Master en Dirección de Recursos Humanos, Programa de Desarrollo de Habilidades, etc.).



### Maribel Vilaplana

Más de 20 años dedicada al mundo de la comunicación. La televisión, su medio; el público en directo, su reto. Ha compaginado su acreditada carrera en los principales medios audiovisuales de la Comunidad Valenciana, con la conducción de grandes y pequeños eventos. Su misión, hacerlos inolvidables.

Licenciada en Ciencias de la Información, especialidad periodismo, ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional como conductora principal de los espacios informativos y programas especiales de RTVV, además de dirigir y presentar distintos espacios de debate y actualidad. Sus primera escuela, la radio, donde descubre el gran poder de seducción de la voz. Su primera puesta en escena, TVE. Su afianzamiento, Canal 9/RTVV. Más de 20 años de sólida carrera que ha sabido compaginar con la presentación de numerosos eventos de carácter social, económico, empresarial, deportivo o solidario. Una experiencia que le ha permitido descubrir cómo conectar rápidamente y conseguir dejar huella. La comunicación de impacto, avalada por una amplia experiencia, le ha llevado a ser miembro del claustro de profesores de la Cámara de Comercio de Valencia, EDEM Escuela de Empresarios, INEDE Business School, PEAKS Business School, el CEEI Valencia, la Universidad Católica y la Universidad Europea de Valencia donde ha obtenido el reconocimiento a la Mejor Labor Docente en master y postgrados.



### Fabián Villena

Licenciado en Psicología por la UNED; Experto en Coaching acreditado por ASESCO; Master Practitioner en PNL (Programación Neuro-Lingüística) certificado por Richard Bandler y Director del Instituto de Actitudes Positivas (IAP) desde donde desarrolla su actividad profesional en facetas tan diversas como la formación, los medios de comunicación y las conferencias. Además, es el creador del Primer Curso de Felicidad en una universidad de España (Universidad Politécnica de Valencia).

Fabián, siente verdadera pasión por la formación y prueba de ello es su dedicación como docente en diferentes proyectos, destacando el "Máster en Dirección de Marketing y Comunicación" de la Universidad Politécnica de Valencia o el "Programa en Alto Rendimiento en Productividad y Actitud Positiva" del IAP.

Dirige y presenta el programa de TV "Actitudes Positivas", donde primeras figuras del ámbito empresarial hablan de temas relacionados con liderazgo, negociación, proactividad, marca personal, orientación laboral, inteligencia emocional, tecnología, felicidad, éxito ...

Mediante las llamadas "píldoras de Actitudes Positivas", Fabián acerca la Psicología a los oyentes a través de su espacio de radio en MqR COPE Villena.

Como Conferenciante, participa en congresos tanto nacionales como internacionales, en los que aporta a los asistentes altas dosis de motivación y positivismo inteligente



### Salvador Viniegra

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Alicante, DEA por la Universidad de Miguel Hernández, Executive MBA por ESADE Business School, Censor Jurado de Cuentas inscrito en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas, Máster en Auditoría de Cuentas por la Universidad de Miguel Hernández, Curso Experto en Contabilidad Superior y Gestión Administrativa.

Con más de 12 años de experiencia en auditoría, en la actualidad es Socio de Aliaudit Consultores. Ha desarrollado su carrera profesional en PwC y BDO Spain en diversos sectores, destacando construcción, inmobiliario, sanitario, automoción, industrial, alimentación, servicios y transportes. En el ámbito docente es profesor de postgrado y profesor asociado en la Universidad de Alicante desde 2007.



### Enrique de la Rica

Licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad del País Vasco, donde estudió los cursos del Doctorado en Comunicación Audiovisual y MBA, Máster en Dirección de Empresas por ESEUNE. Ha realizado cursos de postgrado y de especialización en diferentes instituciones, como el Executive Business Program de Georgetown University o el Curso de Competitividad Empresarial y Desarrollo Regional (CCEDR) del Institute for Strategy and Competitiveness diseñado por el profesor Michael E. Porter de la Universidad de Harvard. 3 Master Business Administration #ELMBAQUEESPERABAS

En la actualidad es Director de ESEUNE Business School, escuela de negocios con sedes en España y China y CEO de Dreamers Factory (Innovation Outpost) desde donde contribuye, como Innovation Coach, a la transformación y al desarrollo de una cultura innovadora en todo tipo de empresas.

Al mismo tiempo dirige el programa Silicon Valley CEOs Academy en San Francisco (California) y está muy vinculado al ecosistema startup en el que participa como emprendedor, mentor e inversor siendo miembro del Advisory Committee de la principal red social española (beBee.com) que cuenta con más de 12 millones de usuarios en todo el mundo.

Ha sido miembro del primer E-Commerce Advisory Committee de University of California at Berkeley (USA), Director del grupo Tecnologías y Gestión del Cluster del Conocimiento y es miembro del Advisory Committee de la red social beBee.com.



### Rafael Llopis

Tiene más de 25 años de experiencia en el sector de la publicidad. Ha trabajado en empresas como Telecinco, Cuatro y actualmente es el Director de Estrategia del Área de Publicidad de Movistar+ (Grupo Telefónica). Programa de Desarrollo de Directivos (PDD) - IESE). Máster en Dirección Comercial y Marketing (ESADE). Licenciado en Derecho por la Universidad de Alicante. Responsable del diseño e implementación de Estrategia de Comunicación, Medios y Comercialización en Canal+ y de la definición de Estrategias de Producto y Comercialización para las cadenas de televisión. (Telecinco y Cuatro).



### Gonzalo Díaz Caicoya

Executive MBA por el IESE y estudió Ingeniería Industrial (ICAI) en la Universidad Pontificia de Comillas.

En su amplia trayectoria profesional ha sido Delegado de Zona en Delegado de Zona en Zardoya Otis S.A, Dirección de Proyectos de Unión Fenosa S.A. y Jefe de Proyectos Especiales en ThyssenKrupp Elevadores S.A. donde el proyecto más representativo fue la ampliación del Aeropuerto de Barajas.

Además de la Dirección General, entre sus áreas de especialización se incluyen las Empresas Familiares: su problemática, profesionalización, gestión del cambio, diseño y desarrollo de estructuras de gobierno y de dirección.

En la actualidad es Director General del Grupo Bras del Port, empresa familiar centenaria en la que conviven la cuarta y la quinta generación. También es Consultor de Empresas Familiares y Mediador de conflictos en el ámbito empresarial. Así mismo, imparte clases en el IESE y en distintos programas de formación de directivos de FBS.

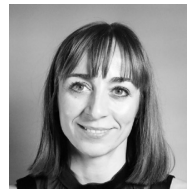


### José Luis Muñoz

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Alicante, con 25 años de experiencia profesional en el mundo empresarial, los últimos 15 en puestos directivos de empresa familiar.

Ha sido auditor en KPMG y EY. En la actualidad es el Director Ejecutivo del Grupo de Hoteles RH.

Combina dicha actividad con la de formador y ponente en diversas instituciones desde hace 15 años.



### Celia Sánchez San Juan

Apasionada por las personas, la diversidad y la tecnología al servicio de la humanidad, Celia Sánchez San Juan es la CEO de 1MillioBot, una empresa tecnológica en el campo de la Inteligencia Artificial con una sólida experiencia y reputación en asistentes virtuales basados en inteligencia artificial.

Además, es cofundadora de ELLIS Foundation Alicante, centro de investigación sin ánimo de lucro foundation artificial intelligence (AI) centrado en el impacto de la IA en las personas y una de las 30 unidades que componen la Red ELLIS.

Tiene una sólida trayectoria profesional en transformación digital. Ha desarrollado su carrera en Siemens, Orange y Adidas con posiciones líderes de diversos equipos y proyectos multidisciplinares e internacionales.



### Eva Hernández Ramos

Abogada, con más de 15 años de experiencia en derecho digital, protección de datos y nuevas tecnologías. Aunque realmente es reconocida en logística y transporte, ya que es Premio Nacional de transporte Marítimo 2020 y formadora de cuerpos de seguridad. Es autora del primer libro de derecho de estiba en España así como de la primera guía oficial de estiba de mercancías en transporte terrestre (desarrollada para Gobierno Vasco).

Es socia directora de iSEC (Instituto de seguridad en la carga) con el que ha impartido formaciones y conferencias dentro y fuera de España y del Instituto de movilidad y tecnología. Es presidenta del Instituto Alana creado para promocionar la movilidad y el impacto de las nuevas tecnologías en nuestra vida diaria. Tiene 20 libros publicados sobre transporte, tecnología y derecho digital. Colaboradora de OkDiario. Actualmente coordina proyectos de innovación y blockchain en Latinoamérica, Rusia y Ghana.



### Fernando Coloma

Licenciado en Sociología con formación postgrado en RRHH. Profesional con más de 15 años de experiencia en el área de Dirección de Personas. Especialista en sistemas de retribución y compensación en los que ha desarrollado proyectos en diversas empresas. Director de RRHH durante más de 10 años.

Actualmente es Director Corporativo de RRHH en el Grupo Zahonero, empresa internacional con centros de trabajo en Asia, América y Europa.



### Rocío Castro

Rocío Castro Miró es consultora de negocios digitales, con especialización en marketing digital, SEO, CRO y web project management. Cuenta con más de 13 años de experiencia en el sector y actualmente es directora de marketing digital en trestrestigres, donde ayuda a transformar y rentabilizar emprendimientos pequeños, medianos y grandes. Está a cargo también de la gestión estratégica y ejecutiva en Brain The Gap, consultora solucionadora de retos digitales con colaboraciones en Brasil, Estados Unidos y Zimbabue.

Rocío ha desarrollado proyectos in-house y en agencia para clientes en diferentes países y sectores, incluyendo Levantina, Casanova Agency, Instituto Bernabeu, Oftalvist, Zenda Libros, Lotería El Negrito, Vale Petrobras, MRI Network, CableOrganizer, CrowdControlStore, Talk.edu, ATI Electrical, Fiddlershop, My Namibia, Sahara Naturals y ZimThrive, entre otros. Su experiencia como formadora incluye AM4 Brasil, iLearn, Vale Petrobras, Aquora Business Education, Speedway Training Program, Fundesem Business School y Escuela de Negocios FEDA.



### Nieves Galvañ

Profesional de la comunicación especializada en Social Media, Marketing de Contenidos y Reputación. Tras más de siete años trabajando como redactora y guionista en televisión nacional (Antena 3, Cuatro TV y Televisión Española en Madrid y Bilbao), decidió dejar los medios offline para especializarse en online a través del marketing digital.

En Madrid colaboró en la creación de la estrategia de Social Media para grandes empresas como Thermomix, HomeAway, Llongueras, Muga, etc. Y de la mano de la banca con el Banco Santander, BNP Paribas y Cetelem trabajó sobre la reputación en una época marcada por la crisis económica.

Hace cinco años asumió la dirección del área de Social Media en las delegaciones de Alicante y Valencia en ROI UP Group. Actualmente lidera un equipo multidioma desde el que dan servicio tanto a pymes como a multinacionales contando con clientes como Baleária, Juver, Pikolínos, Acciona o Kaspersky Lab.

## Rafael Montoya Carpi

Export Assistant in the Chemicals Sector at Química21

"Mi principal objetivo al matricularme en Fundesem era mejorar mis conocimientos con el fin de encontrar nuevas oportunidades laborales. Entré pensando en trabajar en un departamento de Recurso Humanos, y actualmente, estoy orientado totalmente hacia el sector logístico y comercio internacional, sin descartar en algún momento de mi carrera profesional, llegar a emprender un negocio. Por otro lado, mi nivel de inglés ha mejorado notablemente. Estoy especialmente contento con el departamento de Carreras Profesionales ya que, en su momento, definieron de manera muy precisa, hacia dónde podía mejorar y rentabilizar mi perfil".

## Carlos Segura Bañón

Postgraduate MBA student

"Cuando tú realizas un programa de MBA y después de la especialidad, en mi caso fue la de dirección general, desde luego, aprendes a trabajar con muchísima más rigurosidad, más seriedad y más serenidad, lo cual cuando uno se enfrenta a nuevos retos lo puede hacer con un punto de vista mucho más profesional, eso a la larga tanto para las personas como para las empresas, se acaba traduciendo en beneficio. Te da visión comercial, te da visión de ventas, visión financiera, te da una visión estratégica, te da visión sobre muchas cosas, no solo en marketing o en ventas o solo financiero.

Te prepara para muchísimos puestos directivos de empresas de diferentes sectores y de diferentes rangos de volumen de empresa. Hace 15 años estuve realizando otro programa Máster en Fundesem, pero me llamaba la atención el MBA, pensaba que no encaja con mi profesión que era algo completamente diferente a mi profesión. Finalmente, soy arquitecto técnico, y el año pasado decidí dar un poco de cambio a mi profesión y vine a entrevistarme con los profesionales de aquí y me recomendaron que era compatible con mi carrera y así con cualquier carrera y me decidí a hacerlo y estoy súper contenta porque ha supuesto la posibilidad del cambio a todo el desarrollo profesional que llevo hasta ahora".

## Inmaculada Valverde

Training and Selection Assistant at Grupo Mora

"Tras cursar el Máster MBA de Fundesem tuve la oportunidad de incorporarme en Grupo Mora para completar mi formación práctica en la empresa. Una vez finalicé mi periodo formativo me ofrecieron pasar a formar parte de la plantilla del grupo en el puesto Técnico de Formación y Selección en el Departamento de Recursos Humanos. Puedo decir con seguridad que el MBA me facilitó la incorporación al mercado laboral con éxito".

## Youcef Bourahei Sefraoui

Export Department Assistant at Asacpharma

"Emprender la aventura en mi formación como profesional en Fundesem ha sido la mejor decisión de mi vida, y el mejor complemento a mi formación universitaria como farmacéutico, con objeto de tener el enfoque laboral que consideraba más apropiado para mí, y para lo cual me han ayudado en el departamento de Carreras Profesionales. Grandes conocimientos prácticos y, sobre todo, la sinergia con los profesores-grandes profesionales dentro de sus sectores- y con los compañeros, los cuales representarán el futuro profesional de las empresas y con los que, sin duda, mantendré el contacto por la gran amistad que se forma y por la parte profesional. Más allá de lo logrado y lo aprendido, terminé el MBA pensando ya en mi próxima formación y cómo mejorar mis habilidades, el objetivo no es el título, sino aprender, hacer y seguir aprendiendo".



## Rafael Blasco Guillén

Responsable del departamento de Marketing de ASSSA (Agrupación Sanitaria Seguros S.A)

Pasé de saber a saber hacer

"El Máster de Administración y Dirección de Empresas MBA de Fundesem Business School, me proporcionó los conocimientos y habilidades necesarios, para iniciar con seguridad mi carrera profesional en el área de Marketing y Ventas. Supuso un gran cambio, ya que pasé de saber a saber hacer. Además, el programa de intercambio que me brindó FBS con la escuela de negocios Weatherhead School of Management en Cleveland (USA), me aportó una visión internacional de la empresa, así como una experiencia inolvidable. Desde la finalización del programa MBA, hasta ahora, he seguido acudiendo a FBS para continuar mi formación empresarial y orientar mi carrera profesional con la ayuda del Departamento de Carreras Profesionales."

# MBA FUNDESEM LO QUE DICEN LAS EMPRESAS

**>FBS**  
Fundesem Business School

Se trata de una relación bidireccional, donde el alumno **se enriquece profesionalmente pero también la Empresa aprende** de todo lo que él tiene que aportar.



Nuestra experiencia con los alumnos de Fundesem ha sido siempre excelente, se trata de jóvenes muy preparados académicamente, que además vienen con un alto grado de motivación por mejorar su futuro profesional y sacar el máximo rendimiento a las prácticas. Lo más positivo de todo es que se trata de una relación bidireccional, donde ellos se enriquecen profesionalmente pero también la empresa aprende de todo lo que ellos tienen que aportar.

**Carla Navarro Hernández**  
Directora de RRHH



Para el estudiante, desempeñar unas prácticas en una empresa es sin duda un reto y una oportunidad. Pero también lo es para el tutor, porque en un entorno de continuos cambios y constante evolución, permite conocer nuevos puntos de vista y cuestionarse a diario el modo de hacer las cosas hasta ese momento. Es un ejemplo de "win-win" donde ambas partes se enriquecen con la experiencia.

**Luis Castellanos**  
Planificador Comercial



Es una experiencia muy satisfactoria ver cómo los alumnos de los programas Máster MBA y MMDI se esfuerzan por ser uno más entre nuestra plantilla, aportando sus conocimientos y colaborando con todo su esfuerzo y profesionalidad. Estamos encantados de colaborar con Fundesem en la formación de sus alumnos.

**Francisco Sevilla**  
Director Financiero



Hemos tenido siempre buenas experiencias con los alumnos en prácticas, del FBS MBA. Se integran bien en equipos multidisciplinares, tienen iniciativa, buenas capacidades técnicas y de trabajo en equipo. Una vez finalizadas las prácticas, varios se han incorporado a nuestro equipo de profesionales, con buenos resultados.

**Miguel Ángel Paredes**  
Socio responsable de Alicante y Murcia



Nuestra experiencia con los alumnos del Máster MBA de Fundesem ha sido y es muy positiva. Son jóvenes con una muy buena base de conocimientos teóricos y prácticos, con una actitud seria y responsable y con una capacidad de trabajo que les permite intergrarse en el día a día de la realidad laboral, enfrentarse a situaciones más o menos complejas y aprender rápido.

**Marisa de la Vega**  
Directora de Marketing



Nos han sorprendido por su capacidad de adaptación y organización, **siendo capaces de asumir funciones de responsabilidad.**

Los alumnos de Fundesem nos han sorprendido por su capacidad de adaptación y organización, siendo capaces de asumir funciones de responsabilidad por encima de nuestras expectativas. Es evidente que la preparación en los másteres les ayuda a ser proactivos y a contar con una iniciativa muy de agradecer en cualquier empresa.

**Carla Navarro Hernández**  
Directora de RRHH

# 10. CARRERAS PROFESIONALES

Un **GRAN** número de empresas

de diferentes sectores buscan talento en **Fundesem**



## > ORIENTACIÓN PROFESIONAL

Más allá del aprendizaje, desde Fundesem apostamos por conectar el talento de nuestros alumnos con las mejores organizaciones de la provincia. Por eso, acompañamos de manera directa a partir de diferentes servicios, en este proceso de desarrollo competencial desde el inicio de su desarrollo formativo.



## > PLAN PROFESIONAL

Entre las fórmulas del proceso, además de las sesiones individuales de orientación profesional, desarrollamos durante los meses de formación: webinars, seminarios, talleres, visitas a empresas, fotos y eventos de networkig.



## > BOLSA DE EMPLEO

Además, disponemos de una bolsa de empleo donde, las personas que han pasado por nuestros cursos superiores, tienen acceso a ofertas directas.

# ALTO

PORCENTAJE DE EMPLEABILIDAD

Más de

# 100

ALUMNOS FUERON CONTRATADOS EL PASADO AÑO ACADÉMICO

Más de

# 600

EMPRESAS SOLICITAN PERFILES DE CONTRATACIÓN EN NUESTRO CENTRO

Más de

# 90%

DE LOS ALUMNOS MEJORA SUS CONDICIONES LABORALES en los dos años siguientes a la finalización







Fundesem Business School

---

C/ Deportistas Hermanos Torres 17,  
03016 - Alicante - España  
965 26 68 00  
[www.fundesem.es](http://www.fundesem.es) · [info@fundesem.es](mailto:info@fundesem.es)