



# MÁSTER EN FINANZAS [MDF]

# + 55 años

## formando profesionales globales en marketing, management y tecnología

Fundada en 1965 con la misión de formar profesionales que den respuesta a las necesidades cambiantes de la Empresa y la Sociedad desde un punto de vista ético. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, dotando a todos los programas de la flexibilidad que permite al alumnado salir de nuestras aulas realmente capacitado para enfrentarse a los retos actuales de organizaciones modernas con posibilidades reales de éxito, siendo además motores de cambio en las mismas.

Son más de cinco décadas en las que hemos generado programas innovadores impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Además, promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, masterclass, practice days, etc.



**+62.000**  
Antiguos  
alumnos



**11 Campus en España**  
y alianzas estratégicas  
en 5 continentes



**Acuerdos con**  
**+125 universidades**



**Primeras posiciones**  
en rankings  
empresariales

La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones y certificaciones nacionales e internacionales:



# Rankings y Reconocimientos

## [Posicionados entre los mejores]

Importantes medios de comunicación nacionales e internacionales, así como otras instituciones de prestigio, han reconocido la calidad de los programas de ESIC, premiando su liderazgo y situándolo en las primeras posiciones de múltiples rankings.

<b>Forbes</b>				<b>ELMUNDO</b>				<b>Bloomberg Businessweek</b>			
<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>23</b>			
España Nuevos graduados y jóvenes profesionales		España Directivos de alto nivel		España MBA		España Programas Executive		España Marketing			
España Comercio Exterior		España Recursos Humanos		España Comunicación Corporativa		Europa Escuela de Negocios					
											
<b>12</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>50</b>	<b>51</b>	<b>64</b>	<b>51</b>	<b>40</b>	<b>87</b>		
Europa Logística		Europa Executive MBA		Europa Business Analytics		Europa Marketing		Europa Management			
Europa MBA		Europa Finanzas		Global MBA		Global MBA especialidad en Marketing		Global Escuela de Negocios			
											
<b>5</b>				<b>19</b>		<b>37</b>	<b>41</b>	<b>47</b>	<b>49</b>	<b>85</b>	
Global Mayor selección de programas en áreas de Marketing, Tecnología y Ventas				Global Escuela de Negocios		Global Executive MBA		Global Management		Global Marketing	
Global Finanzas		Global MBA		Global Escuela de Negocios		Global Executive MBA		Global Finanzas		Global Escuela de Negocios	
											
<b>4</b>	<b>24</b>	<b>30</b>	<b>41</b>	<b>1</b>	<b>5</b>			<b>5</b>			
Ibero América Marketing Digital Online		Ibero América Centro de Formación Online		Ibero América Escuela de Negocios		Ibero América Executive MBA		Ibero América Marketing Digital Online		Ibero América Centro de Formación Online	
Ibero América Innovación Digital		Ibero América Escuela de Negocios		Ibero América Executive MBA		Ibero América Marketing Digital Online		Ibero América Centro de Formación Online		Ibero América Innovación Digital	
											
<b>2</b>		<b>2</b>		<b>2</b>		<b>57</b>					
España Empresa con mayor reputación en el Sector Formación		España Universidad y Escuela de Negocios con mayor capacidad para atraer y retener talento		España Universidad y Escuela de Negocios en Responsabilidad y Gobierno Corporativo		España Eduardo Gómez Martín, Director General de ESIC, Líder de empresa					

## MÁSTER EN FINANZAS [MDF]

---

### PROPÓSITO DEL MÁSTER

El MDF prepara a los profesionales que buscan asumir mayores responsabilidades en el campo de la dirección financiera de la empresa, obteniendo una formación técnica especializada en el área de finanzas, combinada con el fortalecimiento de habilidades directivas y conocimientos generales de gestión empresarial.

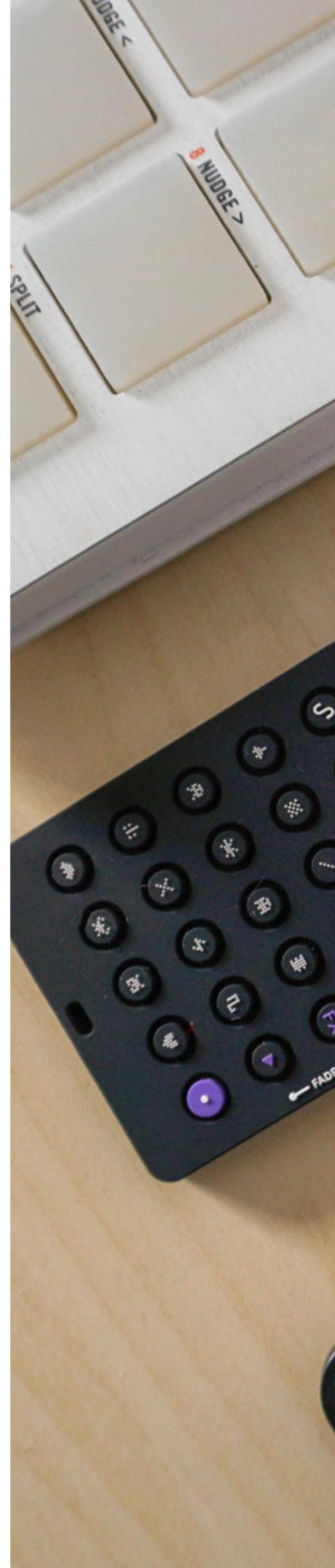
### DIRIGIDO A

Tanto a profesionales del ámbito financiero, Dirección Corporativa o consultoría financiera, como a profesionales de otras áreas y recién titulados que pretendan desarrollar su carrera profesional dentro de la Dirección en las distintas áreas financieras o de Dirección General de las empresas.

Tras más de 30 años formando profesionales del Área Financiera, ESIC puede presumir de una amplia experiencia de éxito profesional de nuestros alumnos y de un claustro de antiguos alumnos en multitud de empresas y sectores, lo que nos permite una red de networking diferenciadora.

**1ª posición en Value for Money en Máster en Finanzas en España y Europa y 2º a nivel Mundial.**

**4ª posición mundial según el ranking de Times Education.**



## COMPETENCIAS PERSONALES

- > Diseñar estrategias Económico-Financieras.
- > Anticipar posibles impactos financieros.
- > Evaluar riesgos de inversión y determinar la inversión adecuada para cada situación y perfil.

## PERFIL DE SALIDA

Se espera que cada alumno, al finalizar el Máster, haya desarrollado conocimientos y competencias que le permitan impactar en una estrategia corporativa desde el campo financiero. Los alumnos serán capaces de actuar como un directivo financiero con competencias y habilidades de gestión empresarial.

# ¿POR QUÉ MDF?

## OBJETIVOS:



Saber diseñar la estrategia financiera de la empresa alineada con la estrategia global corporativa a través del Plan Económico-Financiero, Planificación Financiera y modelos y métodos de valoración de inversiones para el crecimiento y la optimización del valor de la empresa.



Ser capaz de anticipar los posibles impactos financieros en el performance del negocio gracias a la integración de los modelos de planificación financiera con los KPIs, al control de gestión interno, al análisis y recomendación de mejoras.



Poder integrar herramientas Fintech en los procesos de innovación y actualización de la función financiera como driver de valor para la empresa.



Tener la capacidad de afrontar y saber resolver situaciones complejas de forma sistemática y creativa en entornos cambiantes, diversos y globales.



Aprender a adaptarse y operar eficazmente en cualquier entorno, negocio o contexto internacional.

# FACTORES DIFERENCIALES:



## **DISEÑADO PARA OPTIMIZAR EL VALOR ECONÓMICO, FINANCIERO Y SOCIAL DE LA EMPRESA EN UN MUNDO GLOBAL Y DIGITALIZADO**

Formando la visión integral sobre la empresa y su impacto en la sociedad.



## **ORIENTADO A LA DIRECCIÓN FINANCIERA DESDE LA ESTRATEGIA GLOBAL DE LA EMPRESA EN UN MUNDO DIGITALIZADO**

Definiendo la estrategia financiera desde la comprensión de la estrategia global de la empresa y de las diferentes funciones para dar respuestas viables en un entorno de disrupción.



## **INTEGRANDO HABILIDADES PARA DIRIGIR EN ENTORNOS MULTICULTURALES Y DE ALTA COMPLEJIDAD EMPRESARIAL**

Comunicando con impacto. Negociando con los stakeholders de la empresa.

Saber liderar en entornos multi-culturales.

Saber evaluar el impacto social y ambiental de las decisiones empresariales.



## **IMPACTO DIGITAL PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA ORGANIZACIÓN**

Conociendo las herramientas digitales con impacto financiero e integrarlas de manera transversal.

Digitalizando los procesos desde el análisis, planificación, performance hasta la valoración continua de la empresa.

Desafíos “Financial Live Cases”.

# TRANSFORMATIVE LEARNING

## Bienvenidos a la metodología educativa inspirada en el mundo real.

Una metodología propia de ESIC que persigue tu desarrollo profesional y personal y que te garantiza la misma experiencia y excelencia académica dentro del doble escenario, físico y digital, en el que puedes moverte. Aprendizaje mixto y flexible en un permanente training.



# METODOLOGÍA

## Transformative Learning by ESIC

es un nuevo ecosistema formativo que persigue el desarrollo profesional y personal del alumnado dentro de los máximos estándares de calidad académica, docente y que refuerza la interacción constante entre alumnos, profesorado, la realidad empresarial y otras áreas y servicios de la Escuela.

### ¿En qué consiste?

-  Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.
-  Sesiones online síncronas
-  Autoevaluación
-  Aplicación de casos de estudios y retos
-  Apoyo tutorizado y feedback
-  Actividades prácticas y experienciales
-  Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales
-  Proyecto final tutelado



# ESTRUCTURA ACADÉMICA

El MDF es un máster de 60 créditos, para cuyo desarrollo es necesario abordar:

## 1

### ASIGNATURAS DE MANAGEMENT

- Innovación en un mundo de disrupción
- Pensamiento crítico y el arte de la toma de decisiones
- Liderazgo consciente
- Comunicación persuasiva
- La empresa como ciudadano global y ético
- Estrategia empresarial en entornos globales

## 2

### ASIGNATURAS DE ESPECIALIZACIÓN

#### Asignaturas de categoría

- Finanzas para la dirección: creación de valor para stakeholders
- Cultura y modelos organizativos
- Metamorfosis digital: estrategia
- Project Management

#### Asignaturas específicas

- Entorno legal societario y compliance
- Cálculo y análisis de costes para la toma de decisiones
- Gestión del capital circulante, la tesorería y la liquidez
- Capital budgeting
- El presupuesto y el plan financiero de la empresa
- Consolidación y armonización contable internacional
- Valoración de empresa
- M&A, Financiación alternativa y relación con inversores

## 3

### ASIGNATURAS ELEGIBLES

**Asignaturas y actividades formativas que complementan la experiencia curricular del estudiante:**

Cursos, Study tours internacionales, experiencias empresariales, asignaturas avanzadas en herramientas de gestión para preparación de certificaciones, etc.

## 4

### TRABAJO FIN DE MÁSTER

El trabajo es un **proyecto empresarial real** que supone un desafío en el que el estudiante de manera transversal, debe demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias adquiridas durante el programa.

**60**  
Créditos  
Totales

# 1 ASIGNATURAS DE MANAGEMENT

## INNOVACIÓN EN UN MUNDO DE DISRUPCIÓN

Esta asignatura pondrá su foco en cómo generar y alentar oportunidades de negocio pensando de manera diferente a los planteamientos actuales de los negocios. El módulo pondrá la innovación en el centro de la creación de valor de las compañías dentro del entorno disruptivo y de aceleración exponencial actual.

## PENSAMIENTO CRÍTICO Y EL ARTE DE LA TOMA DE DECISIONES

Ayudar al estudiante a diferenciar entre síntomas de problemas y los propios problemas para poder identificar aquellas decisiones que tengan un mayor impacto en el negocio, minimizando el esfuerzo y coste organizativo, de tiempo y financiero. Asimismo, dotar de las herramientas de análisis necesarias para poder cuantificar dichos problemas diferenciando aquellos que son de negocio/de dinero de los que son problemas personales/ organizativos. Parte integral del módulo consistirá en desarrollar las habilidades técnicas que permitan la toma de decisiones en la ausencia de información perfecta.

## LIDERAZGO CONSCIENTE

El entorno y organizaciones actuales requiere de un liderazgo adaptativo que considere no sólo los aspectos externos sino el perfil personal del directivo. Dentro de ellos, las habilidades de comunicación y escucha (feedback) son cada vez más importantes en entornos plurales, multiculturales y globalizados. Durante esta asignatura los estudiantes aprenderán a conocer su estilo de liderazgo y cómo ejercerlo en entornos diferentes. Así mismo deberán conocer y usar los elementos y estructuras fundamentales para construir mensajes claros e irresistibles que les permita aproximarse a la comunicación con más confianza y saber gestionar de manera efectiva situaciones de duda, preguntas o confrontación.

## COMUNICACIÓN PERSUASIVA

El contexto actual modifica la forma de comunicarnos y de interactuar, la diversidad de personas a las que nos dirigimos, como los medios a usar para transmitir los mensajes, compartir, influir y conseguir nuestro propósito, ponen de manifiesto la importancia de tomar conciencia de nuestro estilo e impacto de comunicación, siendo clave el conocer las herramientas y metodologías que nos hagan más flexibles para adaptarnos a cualquier situación e interlocutores sin perder impacto.

## LA EMPRESA COMO CIUDADANO GLOBAL Y ÉTICO

El propósito de esta asignatura es desarrollar las competencias y conocimientos necesarios para que nuestros alumnos tomen decisiones empresariales y actúen de forma ética y responsable con la sociedad, el medio ambiente, la persona y los diferentes stakeholders en un entorno global y multicultural aplicando altos estándares de respeto por los valores humanos y la diversidad cultural. Además, se desarrollarán competencias y conocimientos para poder medir el impacto económico de las mismas, tanto si se toman como si no se toman.

## ESTRATEGIA EMPRESARIAL EN ENTORNOS GLOBALES

El propósito de esta asignatura es iniciar el desarrollo del pensamiento estratégico de la empresa, cuáles son sus elementos fundamentales y de los elementos necesarios para entender el entorno actual y el venidero.

## 2 ASIGNATURAS DE ESPECIALIZACIÓN

### Asignaturas de categoría

#### FINANZAS PARA LA DIRECCIÓN: CREACIÓN DE VALOR PARA STAKEHOLDERS

Estructura de los principales estados financieros: balance y cuenta de resultados. Interpretación de información financiera y contable. Conceptos básicos de ingresos y costes y su clasificación. Principios básicos de monetización de servicios. Ratios financieros y de rentabilidad. Planificación y control de los presupuesto.

#### CULTURA Y MODELOS ORGANIZATIVOS

Los avances que estamos viviendo en las diferentes disciplinas y en especial en la tecnología, están modificando la cadena de valor en las organizaciones de manera necesaria para asegurar su sostenibilidad y competitividad. Es por esto que la alineación de la organización y la adecuación de las estructuras de manera ágil, son claves para conseguir un diseño organizativo que evolucione a la misma velocidad que lo hace el contexto en el que trabajamos. Esta asignatura permite desarrollar los comportamientos permiten desplegar la cultura mejorando la experiencia del empleado del cliente, conocer las herramientas más apropiadas para la gestión, medición y seguimiento de los indicadores definidos en la propuesta de valor, e incorporar los modelos más adecuados para la gestión del cambio en las organizaciones, sabiendo qué hacer, en qué momento, cómo abordar los retos considerando todos los stakeholders para garantizar la evolución y adaptación óptima al ecosistema digital.

#### METAMORFOSIS DIGITAL: ESTRATEGIA

En la primera parte de la asignatura permite al estudiante desarrollar la capacidad de diagnosticar el grado de madurez digital de una empresa, del mercado en el que compite y el impacto del uso de los datos y las principales tecnologías emergentes para, a partir de ahí, proponer líneas de actuación estratégicas que garanticen la adecuada implantación y la gestión de los recursos y capacidades de la empresa. En la segunda parte de la asignatura se explora la forma en que las estrategias pueden aportar un valor superior mediante la introducción de nuevas tecnologías, el conocimiento de éstas, el uso de los datos para la toma de decisiones, el cambio organizativo y cultural que deben afrontar las empresas para garantizar el éxito en esta metamorfosis digital que para algunas empresas podría llegar a suponer su desaparición no llevarla a cabo.

#### PROJECT MANAGEMENT

En este módulo los estudiantes deben conocer y saber usar los conceptos, métodos y herramientas relacionados con el Project Management, de tal manera que les permita llevar a cabo las iniciativas estratégicas de su organización de manera eficiente, eficaz y solvente sabiendo actuar de manera independiente y coordinada con el resto de la organización.



## 2 ASIGNATURAS DE ESPECIALIZACIÓN

### Asignaturas específicas

#### ENTORNO LEGAL SOCIETARIO Y COMPLIANCE

Los tres principales objetivos de la sesión son el análisis de las distintas formas jurídicas de la empresa y la definición y puesta en marcha del corporate compliance. Para las distintas formas jurídicas de la empresa se analizan sus características, ventajas y desventajas y se analizan las implicaciones financieras en el proceso de constitución y marcha de la empresa - Registro Mercantil, Hacienda, Trabajo y Seguridad Social, Impuestos y Tributación, Administración Telemática, etc. El corporate compliance, más como necesidad que como obligación, se centra en su impacto en el valor agregado de la empresa. Por otra parte, la sesión se centra en el impacto económico-financiero de la fiscalidad en la sociedad mercantil haciendo especial énfasis en la generación de ahorros/costes/riesgos en todas las transacciones en la empresa. Los alumnos tomarán decisiones desde la perspectiva de la Dirección Financiera en cuanto a la planificación, cumplimiento y contabilización de los efectos fiscales, sin que la toma de decisiones esté condicionada por la fiscalidad, pero teniéndola en cuenta.

#### CÁLCULO Y ANÁLISIS DE COSTES PARA LA TOMA DE DECISIONES

Muy a menudo, la información que muestra la contabilidad financiera no es suficiente para la toma de decisiones en la empresa. La aplicación de los cálculos de la contabilidad analítica nos permitirá analizar y tomar decisiones respecto a productos, subcontratas, cambios en precios, inventarios, eficiencias, y nuevos desarrollos.

#### GESTIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE, LA TESORERÍA Y LA LIQUEDEZ

La empresa solo puede obtener beneficio y liquidez a través de la gestión del capital circulante operativo. En estas sesiones se aprende a calcular y contrastar las diferentes necesidades operativas de fondos de la empresa. La comparación sirve al alumno para poder distinguir los ciclos productivos o de servicios de los diferentes tipos de empresas que se analizan. Se ponen así de relieve las palancas de cambio donde se pueden generar ganancias en el proceso; todo ello, sin poner en peligro el modelo de negocio de la empresa acorde con su plan estratégico. La liquidez se asocia con la energía de la empresa por lo que debe estar en todo momento optimizada. El desarrollo del plan de tesorería a corto plazo dará visión al tesorero para tomar decisiones prácticas que permitan poner en práctica el presupuesto de la empresa. El alumno podrá desarrollar con precisión dicho plan utilizando todas las variables de riesgo a las que se enfrenta la compañía y emitir una opinión acerca de la formación de excedentes o déficits durante el periodo analizado.

#### CAPITAL BUDGETING

La política de inversión en la compañía es una de las tres que gobiernan el ciclo de vida de la misma. La evaluación de las necesidades de inversión según el plan estratégico es clave en el éxito del proyecto. El alumno podrá distinguir los distintos tipos de inversión, seleccionar cual es el más apropiado, saber cuándo los resultados no son determinantes y cuando la inversión debe generar crecimiento aprovechando las oportunidades de mercado.

#### EL PRESUPUESTO Y EL PLAN FINANCIERO DE LA EMPRESA

Los presupuestos representan la plasmación del plan estratégico de la empresa. El alumno aprenderá a elaborar el presupuesto maestro de la empresa donde se deberá reflejar la coherencia del funcionamiento empresarial con el plan estratégico. Aprenderá a calcular las desviaciones del mismo, y buscará soluciones a los cambios observados tanto internos como externos.

### CONSOLIDACIÓN Y ARMONIZACIÓN CONTABLE INTERNACIONAL

Durante el módulo el alumno conocerá los distintos métodos de consolidación empresarial que describe el Plan General Contable y Código de Comercio. Conocerá los distintos niveles de consolidación, fiscal y contable, el estudio y consecuencias en la información financiera presentada, la relación con accionistas así como y medición de resultados. La búsqueda de información financiera más relevante y homogénea ha significado la integración en sistemas contables internacionales. El alumno aprenderá a reconocer las principales diferencias entre ellos y las aplicaciones de las International Financial Regulation Standards (IFRS).

### VALORACIÓN DE EMPRESA

El objetivo de una sociedad de capital es generar valor para los accionistas. El alumno aprenderá a determinar ese valor, a razonar su justificación, tanto si la empresa esté cotizada o no, así como a proponer elementos de mejora utilizando todos los métodos de valoración existentes.

### M&A, FINANCIACIÓN ALTERNATIVA Y RELACIÓN CON INVERSORES

La sesión de M&A introduce a los alumnos a los distintos tipos de operaciones corporativas de compra/venta/alianzas estratégicas enfocadas a maximizar el valor del patrimonio del accionista, así como el proceso de ejecución de estas operaciones desde la elección de los candidatos, due diligence, valoración, negociación, financiación, integración post-transacción, etc. Apoyado en la metodología de valoración de empresa (time value of money, forecast, CAPM, wacc, etc.), el módulo reta a los alumnos a distinguir entre los distintos tipos de financiación alternativa a la bancaria diferenciando entre el Private Equity como socio corporativo tradicional y el P2P Lending. Los alumnos analizarán todo el ciclo desde quienes son los players inversores hasta como se realiza la venta conjunta de la compañía financiada con los distintos tipos de financiación alternativa. Independientemente de si la compañía es cotizada o no, la relación con inversores/financiadores es clave en la dirección financiera de la empresa. El módulo desafía a los alumnos a dominar el contenido y forma de la relación con los inversores de la empresa, distinguir los players en empresas cotizadas y no cotizadas, las funciones, herramientas de comunicación e interacción con las áreas estratégicas como control de gestión, comunicación, planificación estratégica, dirección financiera, jurídico. Así mismo, se describe y analiza el tipo de información financiera y no financiera a comunicar.



### 3 ASIGNATURAS ELEGIBLES

Asignaturas o actividades de libre elección por parte del alumno para personalizar una parte de su máster y así completar su desarrollo competencial. Se pueden elegir asignaturas relacionadas o no con su disciplina, vivir una experiencia internacional o prepararse para una certificación.

Será posible cursar las asignaturas elegibles en inglés o en español y seleccionar las que más interés tengan para el alumnado, independientemente de la categoría del programa que esté cursando. Existen dos niveles por cada asignatura elegible; nivel esencial o nivel avanzado, que dependerá del contenido del programa.

Las elegibles permiten complementar el aprendizaje de los programas, donde el alumnado podrá elegir entre 3 opciones:

#### - Asignaturas elegibles de cualquier categoría

<b>MANAGEMENT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión e inversión en activos financieros</li> <li>El viaje de emprender</li> <li>Re &amp; Upskilling: aumentando tu eficacia profesional</li> <li>Cómo hacer global un negocio</li> </ul>
<b>MARKETING</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Marketing Digital</li> <li>Marketing Automation para el Marketing Operativo</li> <li>Branding con propósito</li> <li>Ventas 4.0: nuevos modelos digitales</li> </ul>
<b>TECHNOLOGY</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ciberseguridad esencial para Directivos no técnicos</li> <li>Big Data e IA esenciales para Directivos no técnicos</li> <li>Internet del Valor (Tecnologías para Directivos no técnicos)</li> <li>La empresa 4.0: Automatización de procesos (RPA)</li> </ul>

#### - Asignaturas que preparan para una certificación\*

El alumnado podrá elegir entre:

	Categoría	Idioma
Google tools for decision making (Google Tools)	Marketing	ES/ENG
Software for Smart Marketing (Hubspot Software Marketing)	Marketing	ES/ENG
Advanced Marketing (CIM - Chartered Institute of Marketing)	Marketing	ENG
Advanced Client Management (Salesforce Administrator)	Marketing	ES/ENG
Scrum in practice (Professional Scrum Máster Certification -PSM)	Management	ES/ENG
People Analytics (Certificate Program)	Management	ES/ENG

\*No incluye las tasas de exámenes para la obtención de ninguna certificación, ni tutorización individual CIM.

### - Experiencia académica internacional

Consiste en la inmersión académica de una semana, en uno de los destinos abajo citados, que se realizará durante el transcurso del máster. Si el máster incluye viaje curricular propio, no se podrá acceder al Business Study Tour.

#### BUSINESS STUDY-TOUR



#### Washington (US)

Understanding today's Business Environment



#### Miami (US)

Digital Business Innovation in US



#### London (UK)

Collaborative Innovation from the Marketing Perspective



#### Shanghai (China)

Understanding today's Business Environment



#### Mérida (México)

Innovación y sostenibilidad en los negocios

\*Plazas sujetas a disponibilidad y destinos sujetos a cambios. Precios y condiciones a consultar. / Places subject to availability and destinations subject to change. Prices and conditions: more information on request.

## 4 TRABAJO FIN DE MÁSTER

El trabajo es un **proyecto empresarial real** que supone un desafío en el que el estudiante de manera transversal, debe demostrar que se han cumplido los objetivos de aprendizaje y desarrollado todas las competencias adquiridas durante el programa.

### > Trabajo grupal.

El programa MDF culmina para los alumnos con la preparación en equipo de un proyecto que consta de un diagnóstico y valoración de:

- › Una empresa española cotizada que cuenta con datos públicos.
- › Una empresa en la cual algún alumno sea accionista.
- › Una empresa donde algún alumno tenga posición de alta dirección.

# CLAUSTRO DE PROFESORES Y PONENTES INVITADOS

## DIRECTOR DEL PROGRAMA

### **Povedano Jiménez, Miguel Ángel**

PhD en Economía y Empresa, Universidad por la Universidad Europea. Máster en Comercio y Relaciones Económicas Internacionales, Universidad Europea. Grado en Dirección y Creación de Empresas (ADE), Universidad Europea. Miembro de la Higher Education Academy británica. Actualmente: Director del Máster en Dirección Financiera, Director del Master in Corporate Finance y Director de la Categoría de Management en ESIC Business & Marketing School. Miembro fundador del Observatorio de Inteligencia Económica CYC-ESIC-Iberinform. Anteriormente: Senior Manager en PwC.

### **Alcocer Fernández-Pinilla, Antonio**

PhD en Economía y Finanzas, Universidad Europea de Madrid. Máster en Finanzas, Universidad Pontificia de Comillas ICAI-ICAE. Master of Science, University of Birmingham. Ingeniería Industrial, Universidad Pontificia de Comillas ICAI-ICAE. Actualmente: 360° Business Consultant & Change Agent Director, Alcocer&Co. Presidente & Fundador, Minds4Change. Anteriormente: Director de Estrategia Internacional y Desarrollo de Negocio, Agrolimen S.A. Director de Estrategia y Desarrollo de Negocio, Vitelsa. EMEA Estrategia y Desarrollo de Negocios, Sony.

### **Bobillo Carballo, Elvira**

PhD(c) en Economía y Finanzas, Universidad Pontificia de Comillas ICAI-ICAE. Máster en Finanzas, CUNEF. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, CUNEF. Anteriormente: Responsable de Préstamos Sindicados. Banco Itau International PLC. Director de Financiación Comercial y Préstamos Sindicados, Banco Finantia. Directora de Financiación Comercial y de Exportación, Banco Santander. Suscriptora de PRI de Exportación y Financiación de Proyectos, CESCE.

### **Duato Vayá, Francisco**

PhD en Economía, Dirección y Gestión de Empresas, Universidad Católica de Valencia. Executive Education Certificate, IESE Business School. Licenciatura en Ciencias Empresariales, Universitat de València. PDD y Executive Education Certificate, IESE Business School (Universidad de Navarra). Actualmente: Socio, ONEtoONE Corporate Finance. Anteriormente: Director de Administración, CV Capital. Director Financiero, Irrimon, S.A. Director Financiero, Silomar Elaborados y Distribución S.L.

### **García Lorenzo, Ricardo**

Programa de Desarrollo Directivo, IE Business School. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid. Actualmente: Subdirector de Innovación Agroalimentaria, Cajamar. Anteriormente: Consejero Asesor Energías Renovables Brasil, SER Energía. Director General, Grupo Agro Industrial AE. Vicepresidente, Yara Alboran. Socio Director, Grupo Sinergi.

### **García Sánchez de la Barreda, Patricia**

Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad San Pablo CEU. Actualmente: Socia Directora, Macro Yield. Anteriormente: Analista de Estrategia de Mercados, Ahorro Corporación. Analista de Estrategia de Renta Variable, Banco Madrid. Analista financiera, Banco Sabadell. Analista de estrategia de Renta Variable, Banco Urquijo.

### **Isidro Núñez, Francisco**

PDD por IESE Business School. MBA por Universidad Internacional de Valencia. Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Salamanca. Grado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Internacional de Valencia. Actualmente: Socio fundador de Isidro Núñez Asociados. Anteriormente: Director de Negocio: Mercado Capitales - Negocio Internacional - Productos de Empresa en Bankinter.

### **Ortega Verdugo, Francisco Javier**

Executive MBA por el Instituto Internacional San Telmo. Máster en Director Económico-Financiero por el Centro de Estudios Financieros. Máster en Recursos Humanos y Organización por ESIC Business & Marketing School. Actualmente: CFO - Director Financiero en Grupo Puma. Anteriormente: Controller de Gestión en GES Seguros y Reaseguros.

### **Suárez Mosqueda, Karyn Elizabeth**

MBA, MARCOM Marketing and Communications Specialization, Nova Southeastern University Wayne Huizenga School of Business. Grado en Comunicación empresarial/periodismo, Loyola University Chicago. Actualmente: Directora de Master IMBA en ESIC Business School. Anteriormente: Coach Ejecutivo de Oratoria y Comunicación.

### **Várez González, Pedro**

Executive MBA, IE Business School. Programa Superior de Finanzas Corporativas en IESE Business School. Programa Superior de Tecnología y Sistemas de Información, IE Business School. Máster en Auditoría Financiera, IADE. Licenciado en Empresariales, CUNEF. Actualmente: CFO/HR Director en Grupo Redext. Anteriormente: Auditor de Cuentas en el Ministerio de Economía. Subdirector General de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid.

**Visconti Caparrós, José María**

PhD (c) en el Programa de Economía y Empresa, Universidad Autónoma de Madrid. Postgrado en Dirección Comercial, ESADE. Postgrado en Derecho Laboral, Escuela de Práctica jurídica de Madrid. Licenciado en CCEE, Universidad Autónoma de Madrid. Licenciado en Derecho, Universidad Complutense de Madrid. Actualmente: Director de Masters en ESIC en las áreas de Marketing Digital y Negocio Digital. Anteriormente: Senior Advisor en la consultora de innovación digital Opinno.

**Alcocer Fernández-Pinilla, Antonio**

PhD en Economía y Finanzas, Universidad Europea de Madrid. Máster en Finanzas, Universidad Pontificia de Comillas ICAI-ICAEDE. Master of Science, University of Birmingham. Ingeniería Industrial, Universidad Pontificia de Comillas ICAI-ICAEDE. Actualmente: 360° Business Consultant & Change Agent Director, Alcocer&Co. Presidente & Fundador, Minds4change. Anteriormente: Director de Estrategia Internacional y Desarrollo de Negocio, Agrolimen S.A. Director de Estrategia y Desarrollo de Negocio, Vitelsa. EMEA Estrategia y Desarrollo de Negocios, Sony.

**Bagherian Vessali, Ali**

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Málaga. Licenciado en Historia, UNED. Master of Business Administration, ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Director Financiero, Novaschool.

**Bobillo Carballo, Elvira**

PhD(c) en Economía y Finanzas, Universidad Pontificia de Comillas ICAI-ICAEDE. Máster en Finanzas, CUNEF. Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales, CUNEF. Anteriormente: Responsable de Créditos Sindicados, Banco Itau International PLC. Responsable de Finanzas Comerciales y Préstamos Sindicados, Banco Finantia. Responsable de Finanzas Comerciales, Banco Santander. Analista de Riesgos Políticos y Comerciales, CESCE.

**Calderón Molina, Miguel Ángel**

PhD en Gestión Estratégica y Organización, Universidad de Sevilla. Máster en Dirección Internacional de Empresas, Universidad de Deusto. Máster en Coaching Ejecutivo, European Institute of Coaching. Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla. Actualmente: Director Asociado de Tatum Consulting Internacional. Anteriormente: Regional Director, Quantum, S.A.

**Calzón Menéndez, Faustino**

Máster en Dirección de Comercio Internacional, ESIC Business & Marketing School. Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales, UBA Argentina. Actualmente: Director de Consultoría, FM Consultores. Anteriormente: Director de Proyectos, CESA. Director de Planificación de Nuevos Negocios en Latinoamérica, Grupo Gas Natural. Controller, Grupo Banesto Industrial. Jefe de Auditoría Interna. Banco Río de la Plata S.A. Responsable de Costes Industriales, Loma Negra S.A. Analista de Créditos, Banco de la Nación Argentina.

**Cerdá García, David**

PhD en Filosofía, Universidad de Sevilla. Master en Filosofía Práctica, UNED. Máster en Logística y Producción, IDE-CESEM. MBA, EOI. Grado en Filosofía, UNED. Licenciatura en Económicas, Universidad de Sevilla. Actualmente: Asociado, Huete&co. Asociado, Strategyco. Anteriormente: Director General, Novogreen Césped Natural. Gerente del Departamento de Finanzas y Controlling, Brenntag Iberia. Director Financiero, Brenntag Maroc. Senior Auditor, GyO Auditores.

**Cristofol Rodríguez, Francisco Javier**

Máster en Periodismo, Universidad CEU San Pablo. Master en Gestión Comercial y Dirección de Marketing (GESCO), ESIC Business & Marketing School. Licenciatura en Publicidad y Relaciones Públicas, Universidad de Málaga. Licenciatura en Periodismo, Universidad de Málaga. Actualmente: Consultor de Comunicación Corporativa. Redactor, El Español. Anteriormente: Director de Comunicación, Educación Jesuitas. Gestión de contenidos en redes sociales, Los 40 principales.

**Davó Añón, Raquel**

Máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización, ESIC Business & Marketing School. Master en Prevención de Riesgos Laborales y Seguridad en el Trabajo, Universidad Internacional Menéndez Pelayo de Valencia. Licenciatura en Ciencias Económicas, Universidad de Valencia. Actualmente: Coaching Ejecutivo para Alta Dirección, Procesos de Transformación Cultural y Desarrollo del Talento. Anteriormente: Consultora senior, Improven. Directora de Oficina, Grupo Activa. Consultora y Formadora en Habilidades Comerciales, Habilidades Directivas y Gestión de Equipos, Grupo IFEDES.

**Duato Vayá, Francisco**

PhD en Economía, Dirección y Gestión de Empresas, Universidad Católica de Valencia. Executive Education Certificate, IESE Business School. Licenciatura en Ciencias Empresariales, Universitat de València. PDD y Executive Education Certificate, IESE Business School (Universidad de Navarra). Actualmente: Socio, ONEtoONE Corporate Finance. Anteriormente: Director de Administración, CV Capital. Director Financiero, Irrimon, S.A. Director Financiero, Silomar Elaborados y Distribución S.L.

**Fernández Sastrón, Olga**

Máster en Psicología Clínica y de la Salud, Universidad Complutense de Madrid. Máster en Psicología Clínica, Legal y Forense, Universidad Complutense de Madrid. Programa Superior en Coaching Ejecutivo y Management, Instituto de Empresa. Licenciatura en Psicología, Richmond International University Londres. Diplomatura en Publicidad, Richmond International University Londres. Actualmente: Socia Directora-Executive Coach, The Challenge Group. Anteriormente: RRHH, Centros Comerciales Carrefour. Psicóloga Forense.

**Gamito García, Eugenio**

Máster en Comercio Exterior y Negociación Internacional, IMAFE. Master en Dirección Financiera, ESIC Business & Marketing School. Licenciatura en Económicas, Universidad de Sevilla. Actualmente: Socio Director de Proyectos, AIRA Consultores. Socio Consultor de Riesgos Financieros, Sginternacional. Anteriormente: Jefe de Operaciones, Banco Santander.

**Garaña Corcés, José Manuel**

PhD. Organización de Empresas, Universidad Rey Juan Carlos. Licenciatura en Ciencias de la Información, Universidad Complutense de Madrid. Graduado en Public Affairs, Universidad de California Los Ángeles (UCLA). Actualmente: Director de Internacional de Desarrollo Comercial, AGERON Internacional. Consultoría de Automoción. Anteriormente: Socio Director, TransferLab. General Marketing Management, Bergé Automoción S.L. Gerente Comercial y de Marketing, Chrysler Jeep Iberia. Supervisor de Cuentas Senior, McCann Erickson.

**García Lorenzo, Ricardo**

Programa de Desarrollo Directivo, IE Business School. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid. Actualmente: Subdirector de Innovación Agroalimentaria, Cajamar. Anteriormente: Consejero Asesor Energías Renovables Brasil, SER Energía. Director General, Grupo Agro Industrial AE. Vicepresidente, Yara Alboran. Socio Director, Grupo Sinergi.

**García Palomo, Manuel**

Licenciatura en Psicología, Universidad de Sevilla. Actualmente: Psicólogo Especialista en Psicología del Trabajo y Organizacional / Coach Ejecutivo Mentor, AIRA Consultores. Mentor, Andalucía Open Future. Anteriormente: AECOP Andalucía, Presidente.

**García Sánchez de la Barreda, Patricia**

Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad San Pablo CEU. Actualmente: Socia Directora, Macro Yield. Anteriormente: Analista de Estrategia de Mercados, Ahorro Corporación. Analista de Estrategia de Renta Variable, Banco Madrid. Analista financiera, Banco Sabadell. Analista de estrategia de Renta Variable, Banco Urquijo

**Gómez Ribelles, Fernando**

PhD (c) Marketing, Universitat Jaume I. Master en Gestion Comercial y Marketing (GESCO), ESIC Business & Marketing School. Licenciatura en Economía, Universitat de València. Actualmente: CEO, B-libe. Anteriormente: Dirección General, COVAMUR Limpiezas y Servicios, S.A. Socio Director, Soluciones Formativas. Gerente, Busitel. Director Nacional Red de Distribuidores, área de lubricantes, ExxonMobil. Director de Marketing, Texaco.

**González Trujillo, Jaume**

EMBA por ESIC Business & Marketing School. Commercial Management and Marketing en ESIC Business & Marketing School.

**González-Anta, Pedro**

PhD (c) en Economía por la Universidad CEU San Pablo. Master en Gestión Financiera por la Universidad Oberta de Cataluña. Master Economic itinerari in humanistic and social studies por la Universidad Abat Oliba CEU. Licenciado en Economics por la Universidad Internacional de Cataluña. Actualmente: Socio Director en ETL. Anteriormente: Responsable de Planificación financiera en Winterthur.

**Hernández Rodríguez, Africa**

Executive Marketing y Publicidad Digital por IE Business School. Máster en Marketing Directo en ESIC Business & Marketing School. Licenciada en Geografía por la Universidad Complutense de Madrid. Diplomada en Magisterio por la Universidad Autónoma de Madrid. Actualmente: Coordinadora Académica Master GESCO en ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Directora de Captación de Clientes Marketing Estratégico en AEGON Seguros.

**Isidro Núñez, Francisco**

PDD por IESE Business School. MBA por Universidad Internacional de Valencia. Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Salamanca. Grado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Internacional de Valencia. Actualmente: Socio fundador de Isidro Núñez Asociados. Anteriormente: Director de Negocio: Mercado Capitales - Negocio Internacional - Productos de Empresa en Bankinter.

**Lazar Bulearca, Ioana Florentina**

PhD (c). MBA por IE Business School. Licenciada en Economía por Academia de Studii Economice din Bucuresti. Anteriormente: Chairwoman, CEO, Board of Directors Member, Partner en GED Capital.

**Llofríu Terrasa, Miguel José**

PhD en Filosofía por la Universidad de Valencia. Executive MBA en ESIC Business & Marketing School. Licenciada en Filosofía por la Universidad de Valencia. Actualmente: Gerente en el Centro de Innovación y Aplicación de la Ética.

**Lousa Gayoso, María José**

Máster en Recursos Humanos por ICADE. Licenciada en Filosofía y Letras por la Universidad Pontificia de Comillas. Actualmente: Procesos Consultoría, LSP, Coaching de equipos, Cursos Habilidades Directivas; Conferencias en HdO.

**Martín García, Sandra**

PhD en Ciencias Políticas por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Dirección y Gestión de Personas por la Universidad de Alcalá de Henares. Máster oficial en Gobierno y Administración Pública por la Universidad Complutense de Madrid. Advanced Management Program (AMP) por el Instituto de Empresa (IE Business School). Postgrado en Consultoría Internacional y Desarrollo Institucional por la Universidad Pompeu Fabra. Licenciatura en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Anteriormente: Directora General del Instituto de Educación Superior TQM. CEO de PEOPLE4.

**Martín Hernando, Vidal**

Licenciado en Derecho, Universidad de Valladolid. Especializado en Derechos Humanos, Justicia Penal Internacional, Soporte Legal para Asilo y Refugio. Actualmente: Abogado, Empresa y Derechos Humanos, Derecho Internacional. Anteriormente: Asesor Derecho Internacional y Experiencias Comparadas, Centro Internacional para la Justicia Transicional, ICTJ Bogotá.

**Mínguez Vela, Andrés**

PhD en Filosofía y Ciencias de la Información por la Universidad de Valencia. Licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación por la Universidad de Valencia. Actualmente: Director de Grado, Postgrado y Empresa en ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Director de RRHH en Grupo Gregori. Responsable de Selección y Formación en Grupo Mercadona.

**Moreno Salas, Luis**

PDD Programa de Desarrollo de Directivos por IESE. Licenciado en CC Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente: socio fundador de Ibero Capital Management. Anteriormente: Director de Riesgos y reestructuración de deuda en ABN AMRO y The Royal Bank of Scotland.

**Morillo Bentué, Juan**

PhD en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Rey Juan Carlos. Programa de Dirección de Ventas por ESADE. MBA por Universidad Camilo José Cela. Máster en Economía por la Universidad Rey Juan Carlos. Grado en Derecho por la Universidad Oberta de Cataluña. Ingeniería química por la Universidad Ramon Llull. Anteriormente: CEO Socio en Ares&Perrins, Agencia de Marketing. Director de Marketing en Estrategos Management.

**Ortega Verdugo, Francisco Javier**

Executive MBA por el Instituto Internacional San Telmo. Máster en Director Económico-Financiero por el Centro de Estudios Financieros. Master en Recursos Humanos y Organización por ESIC Business & Marketing School. Actualmente: CFO - Director Financiero en Grupo Puma. Anteriormente: Controller de Gestión en GES Seguros y Reaseguros.

**Pagán Castaño, Javier**

Máster en Coaching y Development por la University of Portsmouth. International MBA por el IE Business School. Licenciado en Empresariales por la Universidad de Valencia. Actualmente: Director de la Fundación Educativa Activa-T.

**Pascual Portela, David**

Máster de Gestión de la Innovación en el HiperSector TIC por La Salle. Master Intercompany de Alto Potencial de Indra en IE Business School. Programa de Liderazgo Corporativo en Emprendimiento e Innovación (PLCE) por Deusto Business School. Programa de Desarrollo Directivo (PDD) por Fundación SEPI. Executive MBA por ESIC Business & Marketing School. Actualmente: Director de Innovación y Transformación Digital en Iberinsa. Anteriormente: Director de Innovación Corporativa en INDRA.

**Poveda Gil, Juan**

PDD Programa de Desarrollo de Directivos por IVAFE. Executive MBA y Senior Management Program in Strategic Marketing por ESIC Business & Marketing School. Ingeniería en Diseño Industrial y Postgrado en Marketing, Branding, Diseño industrial y Diseño de Automoción por la Universidad CEU Cardenal Herrera. Actualmente: CEO y Fundador de Trumbo. Anteriormente: Miembro de la Junta Directiva de AEBRAN

**Prats Salmurri, Fede**

PhD en Humanidades y Ciencias Sociales, la Universidad Abad Oliva, CEU. Master en Humanistic and Social Studies, Universidad Abad Oliva, CEU. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Universidad Abad Oliva. Actualmente: CEO en SINTETIZA. Anteriormente: Director Corporativo en Grupo Unico Hotels.

**Reina Arroyo, Jesús**

PhD en Strategic Planning, Universidad Pablo de Olavide. Master en Digital Business, ESIC-ICEMD Business and Marketing School. Master en Marketing and Commercial Management, ESIC Business and Marketing School. Licenciado en Derecho, Universidad de Sevilla. Actualmente: Gerente en Mercacórdoba. Anteriormente: Director General en la Confederación de Comercio.

**Ríos Pita, Luis Jesús**

Máster en Management Development, Management, Universidad de Navarra (IESE Business School). Master in Project Management, Stevens Institute of Technology. Ingeniero en Telecomunicaciones, Universidad Politécnica de Madrid. Actualmente: Chief Executive Officer en Nebulai. Anteriormente: Director, Strategy & Business Development en Nokia. Senior Head of Device Sales Acceleration for B2B en Telefónica.

**Suárez Mosqueda, Karyn Elizabeth**

MBA, MARCOM Marketing and Communications Specialization, Nova Southeastern University Wayne Huizenga School of Business. Grado en Comunicación empresarial/periodismo, Loyola University Chicago. Actualmente: Directora de Master IMBA en ESIC Business School. Anteriormente: Coach Ejecutivo de Oratoria y Comunicación.

**Várez González, Pedro**

Executive MBA, IE Business School. Programa Superior de Finanzas Corporativas en IESE Business School. Programa Superior de Tecnología y Sistemas de Información, IE Business School. Máster en Auditoría Financiera, IADE. Licenciado en Empresariales, CUNEF. Actualmente: CFO/HR Director en Grupo Redext. Anteriormente: Auditor de Cuentas en el Ministerio de Economía. Subdirector General de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid.

**Villanueva Núñez-Lagos, José María**

PDD, IESE Business School. Licenciado en Periodismo, Universidad Francisco de Vitoria. Actualmente: Consultor de Comunicación y Formación en Oratoria. Anteriormente: Responsable del Área Digital de Europa Press.

**Villoro Armengol, Jordi**

PhD en Psicología, Universidad Autónoma de Barcelona. Postgrado en Consultoría en las organizaciones, Universidad de Barcelona. Licenciado en Publicidad y Relaciones Laborales, Universidad de Girona. Diplomado en Turismo, Universidad Oberta de Cataluña. Diplomado en Ciencias Empresariales, Universidad de Barcelona. Actualmente: Profesor en el área de Grado y en Postgrado en ESIC Business and Marketing School. Anteriormente: Consultor en Synergy Network, S.L.

**Visconti Caparrós, José María**

Doctorando en el Programa de Economía y Empresa, Universidad Autónoma de Madrid. Postgrado en Dirección Comercial, ESADE. Postgrado en Derecho Laboral, Escuela de Práctica jurídica de Madrid. Licenciado en CCEE, Universidad Autónoma de Madrid. Licenciado en Derecho, Universidad Complutense de Madrid. Actualmente: Director de Masters en ESIC en las áreas de Marketing Digital y Negocio Digital. Anteriormente: Senior Advisor en la consultora de innovación digital Opinno.

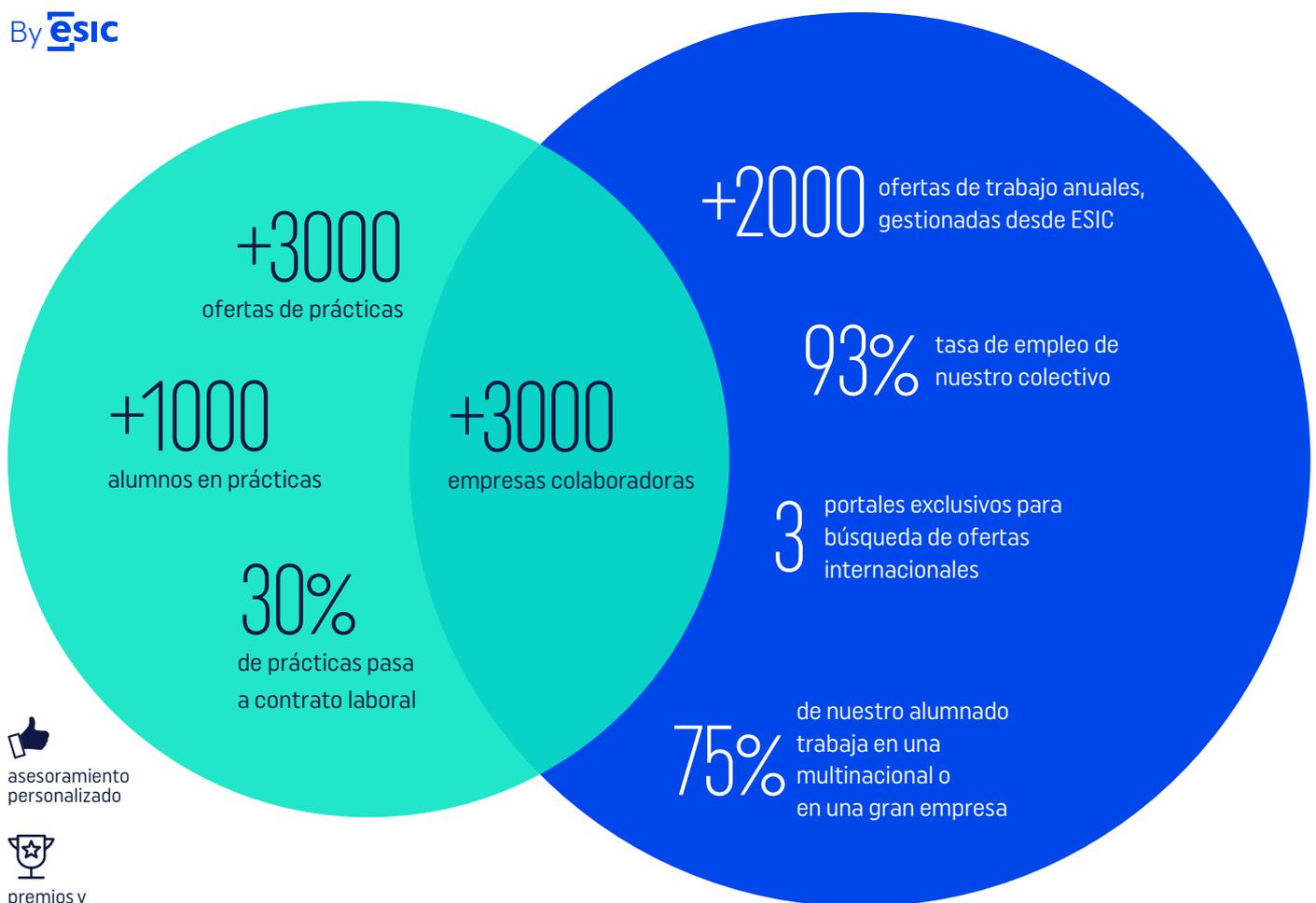


# TE PREPARAMOS PARA TRABAJAR EN LAS MEJORES EMPRESAS DEL MUNDO

**udlp**  
UNIDAD DE  
DESARROLLO  
PROFESIONAL  
By **ESIC**

## PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Potenciamos la presencia del alumnado en las empresas, facilitando la aplicación de conocimientos teórico/prácticos mediante la realización de prácticas.



asesoramiento personalizado



premios y concursos para emprendedores



talleres de emprendimiento



charlas y encuentros con emprendedores



incubadora de ideas



networking entre emprendedores



foros de inversores

## EMPRENDEDORES

ESIC Business School genera, impulsa e integra las acciones para el fomento del emprendimiento, proporcionando apoyo y formación. Desarrolla actividades y programas en el ámbito de la creación de empresas para apoyar las iniciativas empresariales de nuestros estudiantes y contribuir a su consolidación.

## CARRERAS PROFESIONALES

Durante toda tu trayectoria desde Carreras Profesionales, te formamos y asesoramos en materia de empleabilidad, apoyándote en la búsqueda de oportunidades mediante el acceso a un portal de empleabilidad exclusivo y la organización de ferias de empleo y eventos de reclutamiento.



## ÁREA DE IDIOMAS [ profesionales globales ]

**ESIC Idiomas** está concebido para facilitar una experiencia interesante, agradable y provechosa que permita alcanzar metas de comunicación internacional en el ámbito profesional, académico o personal.

**ESIC Idiomas** está acreditado para la realización y evaluación de las principales pruebas nivel reconocidas internacionalmente: TOEFL, TOEIC, Cambridge General English y Cambridge Business English Certificates (BEC). Además ofrece formación en otros idiomas como alemán, francés, chino y español para extranjeros (acreditada por el Instituto Cervantes).

**Centro preparador y examinador oficial**



### Empresas y profesionales

Cursos anuales

Programas a medida

Programas específicos

Intensivos

Individuales

Conversación

**Nuestro presente es bilingüe,  
multicultural y global...**  
*nuestros alumnos también lo son.*

### Recorridos internacionales



*Contamos con múltiples destinos  
donde podrás completar tu formación*

## DESARROLLO INTERNACIONAL

### [ global + multicultural ]

Reforzamos nuestra oferta educativa con la posibilidad de completar con una experiencia internacional el itinerario curricular elegido. Para ello, disponemos de acuerdos de colaboración e intercambio y programas internacionales con:



+40 países  
de destino



acuerdos con  
+125 universidades



+500  
alumnos

**MADRID**

+34 91 452 41 00  
info.madrid@esic.edu

**BARCELONA**

+34 93 414 44 44  
info.barcelona@esic.edu

**VALENCIA**

+34 96 361 48 11  
info.valencia@esic.edu

**SEVILLA**

+34 95 446 00 03  
info.sevilla@esic.edu

**MÁLAGA**

+34 952 02 03 69  
info.malaga@esic.edu

**PAMPLONA**

+34 948 29 01 55  
info.pamplona@esic.edu

**BILBAO**

+34 94 470 24 86  
formacion@camarabilbao.com

**GRANADA**

+34 958 22 29 14  
master@esgerencia.com

MAYO 2022