



**MASTER EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



## "EL AÑO DEL SALTO CUALITATIVO"

Las Cámaras de Comercio son la institución formativa empresarial más reconocida a nivel nacional e internacional.

### MÁS DE 50 PROMOCIONES MBA

La enseñanza de la dirección de empresas ha de tener un sentido eminentemente práctico. Por ello, en el **Programa MBA de la Cámara de Madrid** la teoría tiene su justo lugar, mientras que el método del caso y la resolución de situaciones basadas en entornos reales ocupan grandes espacios en nuestros programas y amplios períodos de tiempo en nuestras horas lectivas.

El programa va encaminado a entrenar a los alumnos para que puedan **comprender mejor todas aquellas situaciones que se planteen en la empresa** y elegir, entre los instrumentos analíticos, los más apropiados para examinar cada situación concreta y elaborar unas recomendaciones y estrategias de aplicación bien fundamentadas, de modo que sean capaces de afrontar cualquier situación empresarial.

No se trata siempre de que los estudiantes descubran la manera en que otros empresarios han resuelto sus problemas, sino de que se enfrenten con una situación compleja y sin resolver, con el fin de que **ellos mismos determinen la mejor forma de gestionarla**. El método obliga a aprender a través de la práctica, colocándose en el lugar de los directivos.



Más de 1000  
alumnos formados  
con Titulación MBA



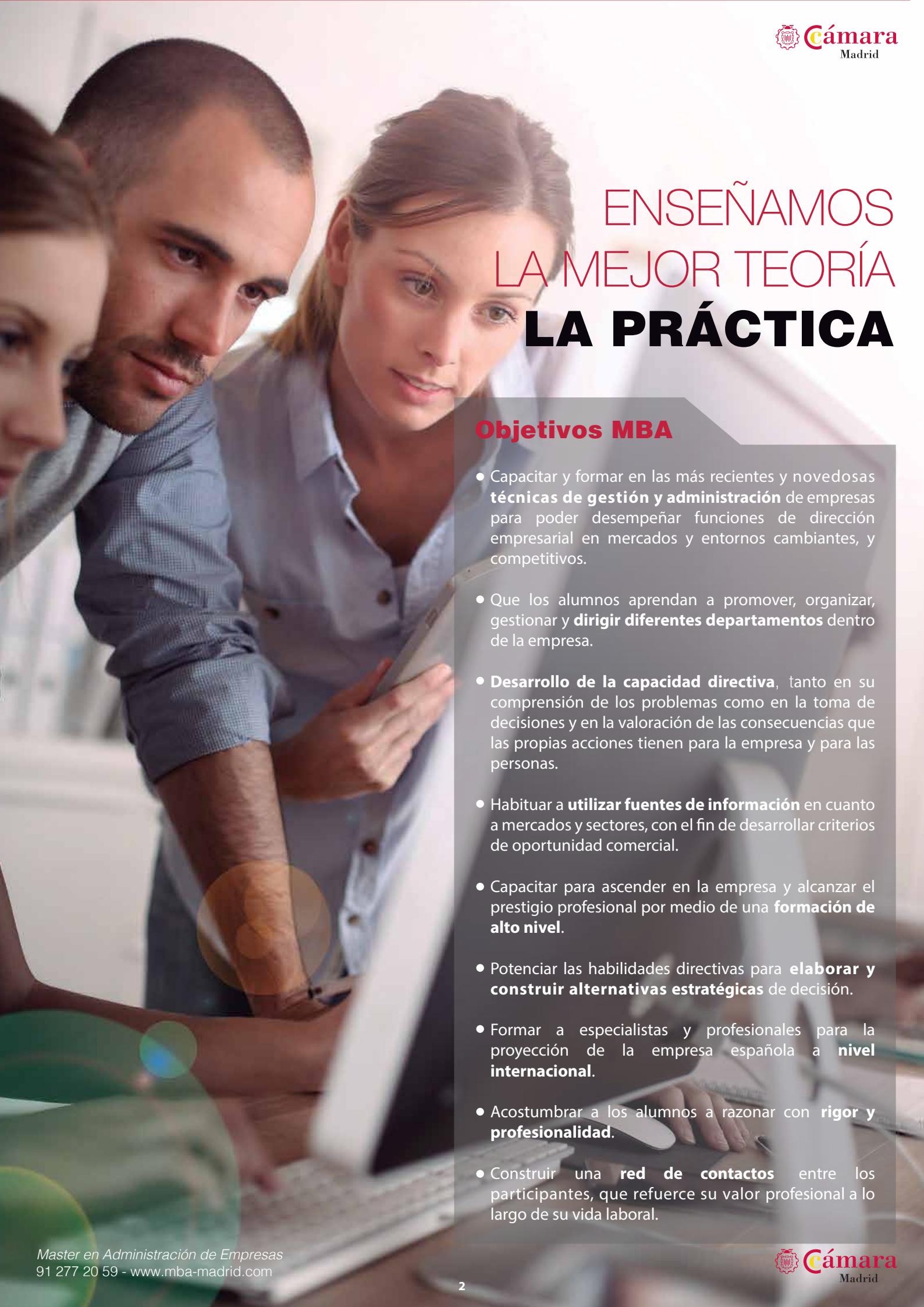
100% del profesorado  
con experiencia  
directiva y/o empresarial



El 80% de los  
titulados conocen las  
Cámaras de Comercio



El índice de emplea-  
bilidad de nuestros  
alumnos es del 94%



# ENSEÑAMOS LA MEJOR TEORÍA LA PRÁCTICA

## Objetivos MBA

- Capacitar y formar en las más recientes y novedosas **técnicas de gestión y administración** de empresas para poder desempeñar funciones de dirección empresarial en mercados y entornos cambiantes, y competitivos.
- Que los alumnos aprendan a promover, organizar, gestionar y **dirigir diferentes departamentos** dentro de la empresa.
- **Desarrollo de la capacidad directiva**, tanto en su comprensión de los problemas como en la toma de decisiones y en la valoración de las consecuencias que las propias acciones tienen para la empresa y para las personas.
- Habituar a **utilizar fuentes de información** en cuanto a mercados y sectores, con el fin de desarrollar criterios de oportunidad comercial.
- Capacitar para ascender en la empresa y alcanzar el prestigio profesional por medio de una **formación de alto nivel**.
- Potenciar las habilidades directivas para **elaborar y construir alternativas estratégicas** de decisión.
- Formar a especialistas y profesionales para la proyección de la empresa española a **nivel internacional**.
- Acostumbrar a los alumnos a razonar con **rigor y profesionalidad**.
- Construir una **red de contactos** entre los participantes, que refuerce su valor profesional a lo largo de su vida laboral.

## Características y Precio



### DURACIÓN Y HORARIO

El programa se impartirá entre **octubre 2019 y julio 2020**, siendo el horario lectivo habitual los **viernes** de 17:00 a 22:00 y los **sábados** de 9:00 a 14:00.



### PRECIO Y FORMA DE PAGO

El coste total del Master será de 8.940 €, que se divide en una matrícula inicial de 940 € y ocho cuotas mensuales de 1000 €, que se abonarán mediante domiciliación bancaria (obligatoria) durante los ocho primeros meses de realización del Master, desde primeros de noviembre hasta primeros de junio. Esas ocho cuotas de 1000 € suponen los 8.000 € restantes.



### LUGAR DE IMPARTICIÓN

Las clases se impartirán en el Centro de Formación de la Cámara de Comercio de Madrid, en la calle Pedro Salinas, nº 11, de Madrid.



### PROYECTO DE CREACIÓN DE EMPRESA

Los alumnos realizaran a lo largo del curso un trabajo intensivo de prácticas basado en la realización de un **Proyecto de Creación de Empresa**, cuya superación dará derecho a la obtención del correspondiente **Título MBA**.



### PERFIL DEL ASPIRANTE

Master para profesionales, directivos, empresarios, emprendedores, licenciados o diplomados.



### PROCESO DE ADMISIÓN

Los interesados deberán superar una **entrevista de admisión**, que se realiza telefónicamente con el Subdirector Académico del Programa MBA, donde se valorará la adecuación del nivel de los candidatos al nivel del resto de alumnos, su carácter y el interés en la asistencia al Master.



### ACTIVIDADES ACADÉMICAS

Programa basado en el práctico y contrastado **método del caso**, con la resolución de situaciones empresariales basadas en entornos reales.



### NUMERUS CLAUSUS

El MBA cuenta con un número de **plazas limitadas**, que se asignarán por riguroso orden de admisión e inscripción.

### INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN

91 277 20 59 [www.mba-madrid.com](http://www.mba-madrid.com)  
email: [administracion@mba-madrid.com](mailto:administracion@mba-madrid.com)



## Claustro de Profesores



“Lo mejor de cada **Master, en Madrid**”

100%

---

Profesionales con una dilatada experiencia en la actividad de formación de empresarios, directivos, cuadros ejecutivos de empresa, titulados y profesionales de diferentes especialidades, integrados en la red nacional de escuelas de negocios.

**El Claustro de Profesores imparte clases en Escuelas de Negocios españolas e internacionales, así como en Cámaras de Comercio, empresas nacionales y multinacionales.**

Los Profesores son todos **cualificados profesionales**, con amplia experiencia en dirección de empresas y formación, con el compromiso de estar **permanentemente actualizados** en la gestión empresarial, medio donde continúan ejerciendo su labor profesional como consultores o directivos. Es requisito fundamental contar con un dilatado número de horas de impartición de clases de gestión empresarial, la experiencia de haber impartido clases en prestigiosas **Escuelas de Negocios**, españolas o extranjeras, y haber ocupado posiciones directivas en empresas españolas o multinacionales.



# Claustro de Profesores

Materia	Profesor	Experiencia Docente	Experiencia Profesional
<b>Análisis Económico</b>	<b>José María O'kean</b>	Profesor de diferentes materias económicas en la Universidad Pablo de Olavide y en el Instituto de Empresa (IE Business School) desde hace casi 30 años.	Es uno de los economistas más prestigiosos de España. Autor de diferentes libros de economía y artículos de investigación. Es colaborador habitual en diversos programas de televisión y radio. Ha sido Decano y Vicerrector en la UPO.
<b>Liderazgo</b>	<b>Isabel Aguilera</b>	Deusto Business School, Instituto de Empresa, ESADE, ITAE, etc.	Fue Presidenta de Google Iberia y de General Electric España y Portugal. También ha sido Consejera Delegada de Dell Computer para el Sur de Europa. Es Consejera Independiente en Indra, BMN (Banco Mare Nostrum) y Aegón España.
<b>Empresa y Comunicación</b>	<b>Pedro J. Ramírez</b>	Es doctor Honoris Causa por la Universidad San Ignacio de Loyola de Lima, y el Lebanon Valley College de Pennsylvania, donde fue profesor de literatura.	Es uno de los periodistas más importantes y prestigiosos de nuestro país. Fue director de Diario 16. Fundador del Diario El Mundo y posteriormente del El Español. Colaborador habitual en numerosos programas de TV y radio.
<b>Gestión del Talento</b>	<b>Manuel Pimentel</b>	Ha sido ponente en conferencias, jornadas, seminarios o programas de diferentes Escuelas de Negocios (Instituto de Empresa, ESADE, ESIC, etc.).	Ex Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales. Ha participado en los Consejos de Administración de Telefónica, Endesa, Hunosa y Astilleros. Tiene más de diez libros publicados. Fue Presidente de la Asociación Española de Empresas de Consultoría.
<b>Entorno Económico</b>	<b>Mario Weitz</b>	Profesor en ESIC, Universidad Carlos III de Madrid y formador en Bancos y grandes empresas españolas y argentinas.	Economista del Banco Mundial (USA) y del Fondo Monetario Internacional (USA), Jefe de Asesores de Presidentes de varios bancos en USA, Argentina y España.
<b>Estrategia</b>	<b>Jacobo Pedrosa Rey-Daviña</b>	Profesor en el Instituto de Empresa, EOI, Manchester Business School, University of Houston (Texas-USA) e ICADE, entre otros.	Subdirector de Inversiones del INI (Instituto Nacional de Industria), Arthur D. Little, McKinsey Group, Accenture, consultor para la Comisión Europea, Astano y Director General de Preximade.
<b>Comercial y Marketing</b>	<b>Jesús López Ferreras</b>	EAP-ESCP de la Cámara de París, UPSA (Bolivia), Escuela Europea de Negocios, EDAE y Cámara de Comercio de Madrid.	Project Manager en Solving International y GMS Consulting. Ha participado y dirigido diversos proyectos de marketing en más de 30 empresas, en seis países diferentes.
<b>Recursos Humanos</b>	<b>Jose Manuel Toledano</b>	Universidad Politécnica de Cataluña, Bayer, I.C.E. y la Organización Internacional del Trabajo (Turín).	Isolux, Danone, Grupo Mahou-San Miguel. Ha sido Director de Recursos Humanos de Cespa y de Vueling. Actualmente es Director de RRHH del Grupo Peralada.
<b>Dirección Financiera</b>	<b>Miguel A. López</b>	IEDE, EDAE, Escuela Europea de Negocios y en 15 Cámaras de Comercio de España y Latinoamérica.	Jefe de Marketing P.R. de Citroën Hispania, Consejero Delegado de Arquimedia y de General Business Consulting. Mejor Profesor del Año Académico 2003- 2004 por el Institute for Executive Development.
<b>Dirección Financiera</b>	<b>Fernando Carnero</b>	IEDE, EAP-ESCP, Instituto de Empresa y el Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias.	Banco de Santander, Ex Subdirector General de AVALMADRID S.G.R., y Vicepresidente de Finanzas de Tracor, S.A.
<b>Dirección de Operaciones</b>	<b>Sixto Jansa</b>	Profesor de EAP-ESCP, escuela con sedes en París, Berlín, Madrid y Oxford. Profesor de la Universidad Carlos III .	Ha desarrollado planes de mejora de gestión en CASA (Aeronáutica), IZAR, Iberia, Repsol, BBVA, CESGAR, BSCH, Caja Laboral, Avalmadrid SGR, etc.

## Actividades Académicas



## Formando líderes para las empresas

La metodología docente utilizada se basa en los siguientes principios:

- Transmitir los **conocimientos técnicos de gestión empresarial** es fundamental para formar a nuestros alumnos desde y hacia la empresa, para que puedan desarrollar su actividad profesional desde una perspectiva de productividad y eficacia.
- La formación es eminentemente práctica, basada en la resolución de **situaciones empresariales y casos reales**, que van adquiriendo mayor complejidad a medida que avanza el programa.
- El método académico permite y exige que los participantes realicen trabajos y estudios complementarios de forma individual y en equipos de trabajo, con el fin de lograr el intercambio de información y experiencia.
- Los profesores evalúan sus **capacidades y potencialidades**, permitiendo de esta manera que cada participante oriente su formación de la manera más práctica posible.
- A los participantes se les exige, en equipos de trabajo, **la realización del Proyecto de Creación de Empresa**, que permite la aplicación práctica de los conocimientos que se van adquiriendo.



Casos  
empresariales  
reales



Clases  
participativas



Proyecto  
de Creación  
de Empresa



Trabajo  
en equipo

# Proceso de Admisión

Los interesados en realizar el MBA deberán superar una entrevista de admisión, donde se valorará la adecuación del nivel de los candidatos al nivel del resto de alumnos, su carácter y el interés en la asistencia al Master.

## Requisitos de Admisión

Las personas que quieran participar en el MBA tendrán que demostrar alguno de los siguientes requisitos:

- **Titulación académica** de Licenciado, Graduado, Diplomado o correspondientes certificaciones.
- Experiencia como **directivo, gerente de empresa o profesional** con más de tres años de experiencia.
- Ser **empresario** con trabajadores a su cargo.
- Su condición de **emprendedor**.



### Paso 1 - Solicitar Entrevista de Selección

Solicitar la **entrevista telefónica** de selección en el teléfono 91 277 20 59, o en el Centro de Formación de la Cámara de Comercio de Madrid, en la calle Pedro Salinas, nº 11, de Madrid, o en el email [informacion@mba-madrid.com](mailto:informacion@mba-madrid.com)

### Paso 2 - Entrevista Personal

Realizar la **entrevista personal** de admisión que se realiza telefónicamente con el Subdirector Académico del Programa MBA.

### Paso 3 - Reserva de Plaza

Si la entrevista es favorable y se recibe un **Certificado de Admisión** positivo, deberá proceder a realizar la transferencia o el ingreso (por valor de 470 euros si se realiza antes del 31 de julio y de 940 euros, si se realiza después del 31 de julio) en concepto de Reserva de Plaza, en la cuenta:

Titular: MBA Cámaras de Madrid  
IBAN: ES0301827345480201593063  
En el apartado Observaciones o Concepto de la Transferencia se escribirá el Nombre del alumno/a.

### Paso 4 - Envío de Inscripción

Una vez realizado el Ingreso o la Transferencia, enviar un justificante de la misma por email a [administracion@mba-madrid.com](mailto:administracion@mba-madrid.com) con los siguientes datos:  
- Asunto: Inscripción en el Master in Business Administration.  
- Alumno: "Nombre del alumno/a".

La plaza quedará asignada en el momento de recibir el email.

**El MBA cuenta con un número de plazas limitadas que se asignarán por riguroso orden de admisión e inscripción.**



Para resolver cualquier duda, pónganse en contacto con la Dirección Académica del Programa MBA, en el teléfono 91 277 20 59, o en el email [acceso@mba-madrid.com](mailto:acceso@mba-madrid.com)

## Programa Académico

### Dirección Financiera

- Introducción a las finanzas.
- Finanzas a corto plazo.
- Gestión de tesorería.
- Presupuestos.
- Costes.
- Finanzas a largo plazo. Inversiones.

### Dirección de Producción

- Planificación y Control de Producción.
- Gestión de Inventarios y Compras.
- Sistema de Gestión de la Calidad.
- Logística de la Producción.
- Mejora de Procesos.
- Análisis del Valor.

### Dirección Comercial y Marketing

- Visión general del marketing.
- Investigación de mercados.
- Público objetivo y segmentación.
- El producto.
- Estrategias y programas de precios.
- Política de distribución.
- La fuerza de ventas.
- La publicidad.
- Promociones de ventas y marketing directo.
- Estrategias competitivas de marketing.

### Dirección Estratégica

- El concepto de Estrategia.
- Formulación de la Misión.
- Análisis del entorno.
- Análisis Interno.
- Estrategias dinámicas de negocio.
- Estrategia Corporativa.
- Implantación de la Estrategia.
- Estructura organizativa.
- Modelo de Cambio para implantar la estrategia.
- Liderazgo estratégico.

### Dirección de Recursos Humanos

- Departamento de recursos humanos: Gestión y organización.
- Dirección de recursos humanos: Selección, evaluación de puestos y formación. Política retributiva.
- Organización empresarial.
- Management & liderazgo.

### Análisis del Entorno Económico

- Globalización, economía y empresa.
- Americanización de las economías europeas.
- Características de la economía española.
- El euro y la economía española.
- La economía mundial.
- Conceptos básicos de economía aplicados a la empresa.

## Cláusulas

**La Organización del Programa MBA no podrá disponer bajo ningún concepto de la plaza reservada por el alumno, quién queda obligado a someterse al régimen académico y administrativo del Programa.**

### DIPLOMAS

- 1) La Organización del Programa MBA manifiesta que el Master Executive es un Proyecto Formativo y tiene como finalidad impulsar la formación y la creación de empresas y puestos de trabajo en el ámbito empresarial.
- 2) Para el mejor desarrollo de sus fines docentes, la Organización del Programa MBA pondrá a disposición de los alumnos el cuadro de tutores que considere más idóneo, así como la documentación más oportuna. Asimismo, facilitará a los alumnos textos de referencia, que como tales han de interpretarse, sin que ello suponga compromiso con el contenido de los mismos. Igualmente, por decisión de la Dirección Académica, se reserva el derecho de cambiar profesores o alterar el orden de la programación de materias en beneficio de la enseñanza, o cuando circunstancias imponderables lo requieran.
- 3) Es requisito imprescindible para la obtención del diploma tanto la aprobación de los créditos establecidos para superar las diferentes materias y programas, como la presentación del trabajo final de curso. Así mismo es obligatorio tener un 80% de asistencia.
- 4) Los alumnos que cumplan todas las obligaciones y requisitos académicos, tendrán derecho al título de MBA (Master in Business Administration).

### DISCIPLINARIAS

- 5) El Coordinador Académico, o cualquier profesor, propondrá al Director Académico del Programa la adopción de medidas disciplinarias con un alumno, cuando éste demuestre reiteradas faltas de cumplimiento de la disciplina académica: desinterés por la enseñanza, la no realización de los trabajos sin causas que lo justifiquen, o cuando criterios de orden y disciplina así lo requieran. Estas medidas se hacen necesarias principalmente para mantener el ritmo formativo y en beneficio de los propios alumnos.

### ECONÓMICAS

- 6) Para la obtención del diploma o de cualquier certificación es requisito imprescindible estar al corriente de los pagos debidos.
- 7) Si un alumno renunciase durante el desarrollo lectivo a su permanencia, no tendrá derecho a la devolución de ninguna de la cantidades o fracciones abonadas.

### RESOLUCIÓN

- 8) La Dirección Académica del Programa se reserva el derecho de anular la celebración del Master en el caso de no alcanzar el número mínimo de alumnos suficiente para su realización.

### PROPIEDAD INTELECTUAL Y PRÁCTICAS

- 9) La Organización del Programa MBA considera de su propiedad los trabajos y Proyectos entregados por los alumnos dentro de los cursos y podrá disponer de ellos mencionando siempre su autor. Igualmente podrá exhibir libremente a terceros fotografías en las que pueda aparecer el alumno realizando actividades académicas.

### PROTECCIÓN DE DATOS

- 10) El alumno matriculado consiente expresamente la comunicación de los siguientes datos personales (nombre y apellidos, edad, teléfono, email, formación y empresa) a los profesores, entidades colaboradoras y otros alumnos matriculados, con el objeto de facilitar la acción formativa y la administración del programa, así como promover el trabajo en grupo durante el desarrollo del Master.