

1ª EDICION

PROGRAMA  
SUPERIOR

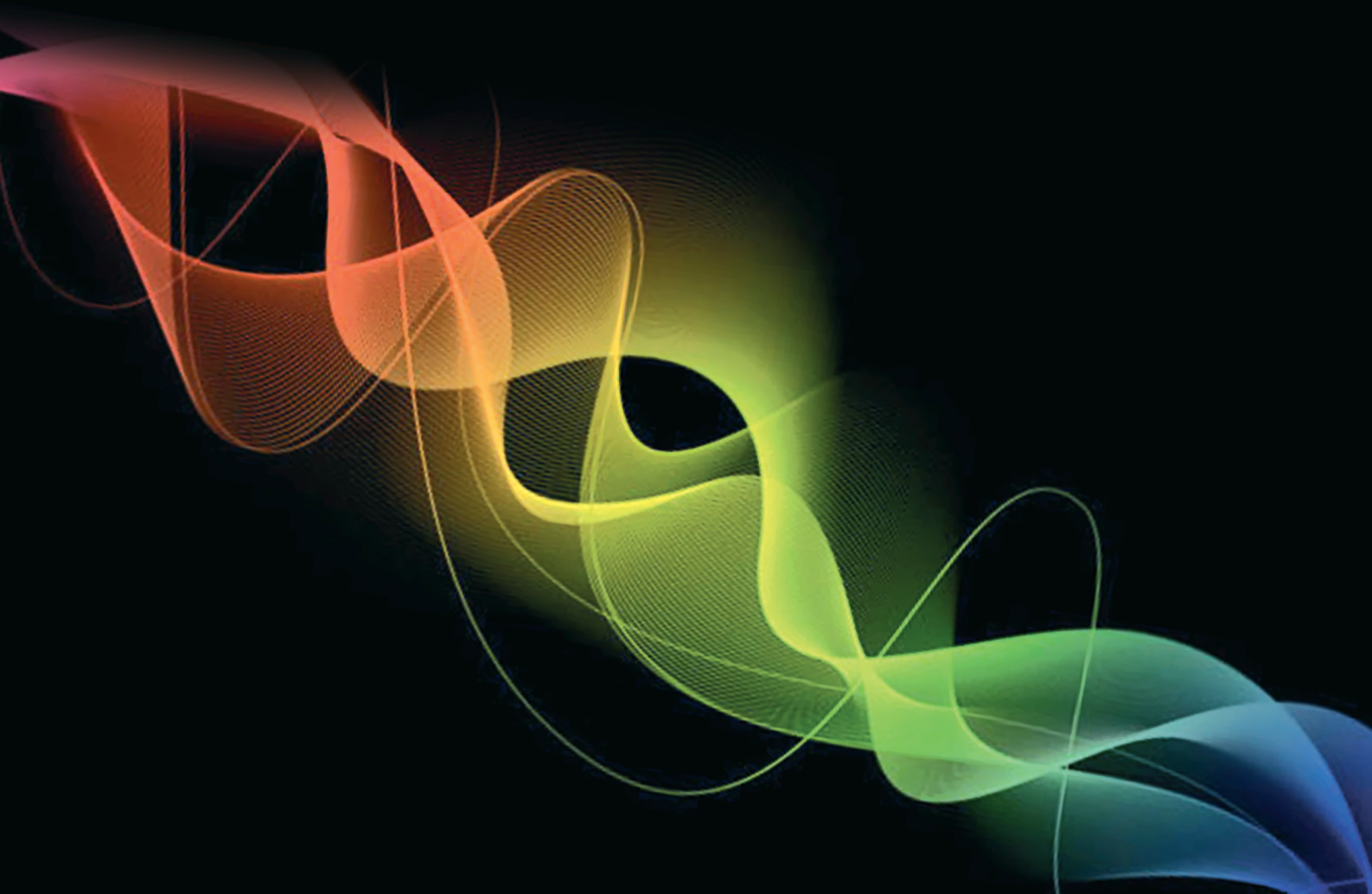
# Director & Owner

Madrid • Septiembre-Noviembre 2014

**iiR** España

Know-how. People. Results

UNIVERSIDAD PONTIFICIA  
ICAI ICADE  
**COMILLAS**  
M A D R I D  
ICADE BUSINESS SCHOOL





## **Construya su propio Plan de Desarrollo Personal, Profesional y Empresarial**

**Formación integral para Propietarios que aspiran a conseguir una gestión innovadora, rentable y duradera**

- ✓ **58** Horas lectivas
- ✓ **9** Módulos de trabajo
- ✓ **10** Expertos con un gran background profesional, directivo y docente
- ✓ Aprendizaje **basado en el proceso reflexión-experimentación-acción**
- ✓ Incluye la realización de **ejercicios prácticos con Excel**

**Incluye cuestiones críticas y determinantes para la profesionalización de la gestión empresarial**

## OBJETIVOS

La propiedad o participación en una **Empresa Familiar** se obtiene a través del **emprendimiento** o de un **proceso sucesorio**. La **gestión empresarial** necesita de un **aprendizaje específico** y **altas dosis** de **experiencia**.

Los **propietarios** que además participan en la Dirección y/o Gestión de su empresa necesitan apoyarse en una base de **conocimiento sólida**, conocer **metodologías elementales** y aplicar **técnicas** imprescindibles para la buena marcha de su compañía.

Este programa tiene como objetivo presentar una **amplia selección de “temas críticos”** para **“profesionalizar la gestión de una empresa”** y ofrecer una **Hoja de Ruta ampliamente desarrollada con un enfoque práctico e innovador**.

Los alumnos de esta **propuesta formativa** tendrán la oportunidad de aprender a

- > Conocer y medir la **salud económico-financiera** de su compañía
- > Profundizar en aspectos tan importantes como la **financiación corporativa** y la **valoración de empresas** y proyectos de **inversión**
  - > Conectar **presupuestación, forecasting y reporting**
    - > Alinear **estrategia**, modelo de **negocio**, valoración del **riesgo**, situación financiera y **cuadro de mando integral**
  - > Diseñar el **Gobierno** de la **Empresa Familiar**
    - > Planificar el **Patrimonio Familiar** y Personal
      - > Diseñar una **política de retribución** y compensación adecuada para fomentar la **fidelidad**, y **compromiso** de sus colaboradores
        - > Conocer las mejores prácticas en **Comunicación Interna**
    - > Realizar un **autodiagnóstico** objetivo que le ayude a mejorar sus **habilidades directivas**

Sin duda una apuesta por la **formación de rigor** centrada en el **aprendizaje** desde la **experimentación** y el **análisis** de **casos prácticos**



## METODOLOGIA DIDACTICA

### ADECUACION DE CONTENIDOS/OBJETIVOS

Este programa parte de la **adecuación** de **contenidos** y **objetivos** de **aprendizaje** al **perfil** de los **alumnos**. Al inicio de cada programa, se analizarán y establecerán junto a los instructores las expectativas y prioridades del grupo y se enfocarán los contenidos hacia los temas de mayor interés y la resolución de las cuestiones más complejas y controvertidas.

### ORIENTACION TEORICO/PRACTICA

La asimilación de los **contenidos teóricos** se realizará desde la **comprensión, análisis** y **resolución** de **supuestos/casos teórico-prácticos** así como desde el desarrollo de dinámicas de reflexión y resolución de problemas reales planteados por los propios alumnos.

### INTERACTIVA Y CON INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS

Los instructores desarrollarán una metodología que promueva la **participación** y **discusión** de los **alumnos** durante sus exposiciones.

Los **contenidos** serán **contrastados** con sus **conocimientos**, nivel de **experiencia** y necesidades específicas para que los alumnos puedan contrastar opiniones con la **visión y experiencia** del **equipo docente**.

Una semana antes, Mónica García les enviará un **breve cuestionario de 10 preguntas cerradas** que servirá al **Equipo Docente** como referencia para conocer su **perfil** y **expectativas** en cuanto a contenidos y enfoque del programa.

El **análisis** de esta información es fundamental para orientar las **clases** y proporcionar las **herramientas** que le ayuden a diseñar su **propio Plan de Desarrollo Personal, Profesional y Empresarial**.



## FORMACION Y CALIDAD ACREDITADA

Programa Superior acreditado por ICADE Business School e iIR España con un Certificado de Aprendizaje que se entregará a la finalización del curso.



## ASISTENCIA OBLIGATORIA

- > Los alumnos deberán asistir a todos los módulos del programa
- > Aquellos alumnos que falten más de 8 horas no recibirán el Certificado de Aprendizaje firmado por ICADE Business School e iIR España

## DURACION Y LUGAR DE CELEBRACION

### Duración

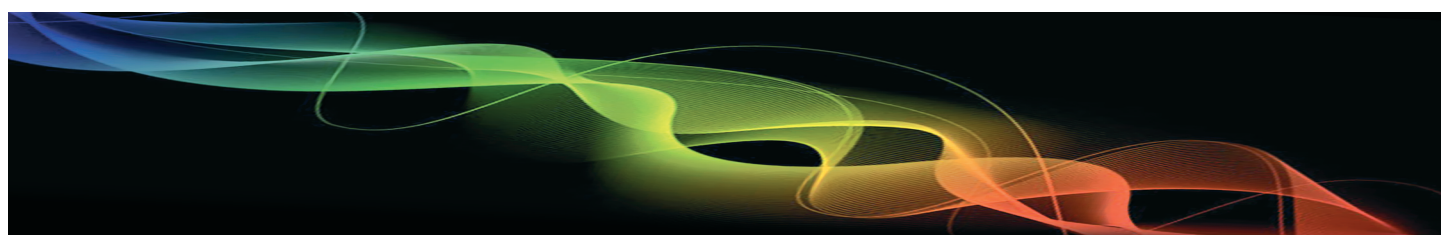
Programa Superior de 58 horas lectivas

### Lugar de Celebración

Instalaciones de ICADE Business School de la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE. (C/ Rey Francisco, 4. Madrid)

## PROGRAMA AVANZADO especialmente diseñado para

- **Directivos Propietarios** con deseo de mejora continua que tienen como objetivo profesionalizar aún más su gestión empresarial
- **Generaciones de relevo:** este es un programa muy recomendable para toda aquella persona que asume un puesto de Dirección en la Empresa Familiar y necesita una visión práctica, integral y pegada a la realidad
- **Generaciones en período de preparación:** sucesores que todavía no han asumido responsabilidades dentro de la empresa familiar y necesitan sentar las bases de su preparación
- **Socios con participación en la empresa en la que trabajan:** conocer el negocio para el que uno trabaja en compañía de otros socios no significa que sus propietarios dominen las claves para gestionar su empresa. Esta iniciativa de formación puede servirles de referencia



# PROGRAMA DE TRABAJO

MODULO	FECHA	HORARIO
<b>MODULO 1</b> <b>Análisis Económico-Financiero de Negocio</b> Duración: 7 Horas	<b>Jueves,</b> <b>25 de Septiembre de 2014</b>	Recepción 9.45 h. Apertura 10.00 h. Descanso Media Mañana 11.30 - 12.00 h. Descanso Medio Día 14.30 - 15.30 h. Fin 18.30 h.
Continuación <b>MODULO 1</b> Duración: 7 Horas	<b>Viernes,</b> <b>26 de Septiembre de 2014</b>	Apertura 9.00 h. Descanso Media Mañana 11.00 - 11.30 h. Descanso Medio Día 14.00 - 15.00 h. Fin 17.30 h.
<b>MODULO 2</b> <b>Modelo de Negocio</b> Duración: 7 Horas	<b>Viernes,</b> <b>3 de Octubre de 2014</b>	Apertura 10.00 h. Descanso Media Mañana 11.30 - 12.00 h. Descanso Medio Día 14.30 - 15.30 h. Fin 18.30 h.
<b>MODULO 3</b> <b>Equilibrio entre Apetito al Riesgo y Tolerancia al Riesgo</b> Duración: 4 Horas	<b>Sábado,</b> <b>4 de Octubre de 2014</b>	Apertura 9.30 h. Descanso Media Mañana 11.00 - 11.30 h. Fin 14.00 h.
<b>MODULO 4</b> <b>Budgeting &amp; Forecasting &amp; KPIs &amp; Reporting</b> Duración: 7 Horas	<b>Viernes,</b> <b>10 de Octubre de 2014</b>	Apertura 10.00 h. Descanso Media Mañana 11.30 - 12.00 h. Descanso Medio Día 14.30 - 15.30 h. Fin 18.30 h.
<b>MODULO 5</b> <b>Gobierno de la Empresa Familiar y del Patrimonio Personal</b> Duración: 5,5 Horas	<b>Jueves,</b> <b>23 de Octubre de 2014</b>	Apertura 12.00 h. Descanso Medio Día 14.30 - 15.30 h. Fin 17.30 h.
<b>MODULO 6</b> <b>Plan Estratégico de la Familia Empresaria y su Patrimonio</b> Duración: 5,5 Horas	<b>Viernes,</b> <b>24 de Octubre de 2014</b>	Apertura 9.30 h. Descanso Media Mañana 11.30 - 12.00 h. Fin 15.00 h.
Continuación <b>MODULO 6</b> <b>Sesión Práctica</b> Duración: 3 Horas	<b>Sábado,</b> <b>25 de Octubre de 2014</b>	Apertura 10.00 h. Fin 13.00 h.
<b>MODULO 7</b> <b>Retribución y Compensación</b> Duración: 4 Horas	<b>Jueves,</b> <b>6 de Noviembre de 2014</b>	Apertura 10.00 h. Descanso Media Mañana 11.30 - 12.00 h. Fin 14.30 h.
<b>MODULO 8</b> <b>Comunicación Interna</b> Duración: 3 Horas	<b>Jueves,</b> <b>6 de Noviembre de 2014</b>	Apertura 16.00 h. Fin 19.00 h.
<b>MODULO 9</b> <b>Director &amp; Owner. Despliegue de Competencias Directivas</b> Duración: 5 Horas	<b>Viernes,</b> <b>7 de Noviembre de 2014</b>	Apertura 9.00 h. Descanso Media Mañana 11.00 - 11.30 h. Fin 14.30 h.

Todos los ponentes/instructores están confirmados. IIR se reserva la posibilidad de sustituir, modificar el programa o cancelar y de no entregar la documentación de alguna ponencia, si a ello se viera obligado y siempre por motivos ajenos a su voluntad. © IIR S.L. 2014

# PROGRAMA

MODULO

1

14 Horas

**Análisis Económico-Financiero de Negocio. Interpretación de Balance y Cuenta de Resultados. ¿Cómo establecer un termómetro que nos informe y alerte de la salud de nuestra compañía?**

**Jueves, 25 y  
Viernes, 26 de Septiembre**

Impartido por:

**Javier Errejón**

Director General

**GRUPO VON DER HEYDEN**

Profesor

**ICADE BUSINESS SCHOOL**

**DE LA UNIVERSIDAD**

**PONTIFICIA COMILLAS**

**ICAI-ICADE**

- Balance de Situación: concepto y estructura
  - > Activo Inmovilizado
  - > Activo Circulante
  - > Activo Tesorería
  - > Fondos Propios
  - > Fondos Ajenos
  - > Pasivo Circulante
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias: concepto y componentes
  - > Resultado de explotación
  - > Resultado financiero
- Análisis de la Cuenta de Resultados
  - > Aclarando la terminología
  - > Análisis de la Cuenta de Resultados
  - > Rentabilidad, punto muerto y cash-flow operativo
- Análisis del Balance
  - > Estado de origen y aplicación de fondos
  - > Gestión del circulante
  - > Capacidad de autofinanciación
  - > Apalancamiento
  - > Capacidad para el pago de la deuda
- Ratios operativos. Períodos medios de maduración
  - > Días de cobro
  - > Días de stock
  - > Días de pago
- Análisis y valoración de proyectos de inversión
- Valoración de Empresas
- Financiación de Empresas

## SESION PRACTICA

Los alumnos tendrán la oportunidad de consolidar sus conocimientos a través de la puesta en común de pequeños ejemplos prácticos que irán ilustrando la exposición teórica. Además se plantearán varios ejercicios prácticos a ejecutar y resolver en equipo. Para finalizar, dichos ejercicios serán presentados y expuestos ante el profesor y el resto de alumnos. Sin duda, la monitorización y supervisión será clave para la asimilación de los conocimientos adquiridos

MODULO

2

7 Horas

**Construyendo, proyectando y consolidando su negocio. Alternativas para diseñar, evaluar o redefinir su Modelo de Negocio. Cómo integrar el Modelo de Negocio en la estrategia y desarrollar un Cuadro de Mando sencillo y coherente**

**Viernes, 3 de Octubre**

- El Modelo de Negocio como herramienta clave para entender en qué y cómo compito
- Elementos de un Modelo de Negocio. Análisis
- Del producto a la propuesta de valor como corazón del Modelo de Negocio. El producto mínimo viable
- El concepto de cliente-experiencia y su relación con la propuesta de valor
- Patrones para el diseño y desarrollo de los Modelos de Negocio
- Identificación de nuevas propuestas de Modelos de Negocio: ¿cómo innovar en los Modelos de Negocio? Metodología práctica

>>>

Impartido por:

**Miguel Arjona**

Profesor

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA  
COMILLAS ICAI-ICADE**

Profesor

**ICADE BUSINESS SCHOOL**

Director

**INSTITUTO DE INNOVACION  
Y ESTRATEGIA APLICADA**

- Finanzas para el Modelo de Negocio. Fundamentos de Diagnóstico
- Cómo incorporar el Modelo de Negocio en mi diseño estratégico. Modelos para hacerlo
- Necesitamos un Cuadro de Mando con sentido común. ¿Algún modelo?
- Check list y autoevaluación de mi Modelo de Negocio: ¿tiene fecha de caducidad? Análisis del producto/servicio, mercados, competencia y clientes. ¿Cómo prepararse para renovarse?

#### SESION PRACTICA

- > Empresa de nueva creación: ¿cómo identificar, diseñar y crear un Modelo de Negocio?
- > Empresa en crecimiento: ¿cómo revisar y analizar el Modelo de Negocio?
- > Empresas en "crisis": ¿cómo renovar o cambiar el Modelo?

MODULO

3

4 Horas

**Cómo definir una estrategia corporativa alineada con su Modelo de Negocio. El equilibrio entre Apetito de Riesgo y Tolerancia al Riesgo, clave para aprovechar nuevas oportunidades que generen rentabilidad y crecimiento y eviten una política excesivamente conservadora**

**Sábado, 4 de Octubre**

Impartido por:

**Hernan Huwylar**

Responsable de Gestión  
de Riesgos y Control Interno

**PROACTIVA MEDIO AMBIENTE  
-VEOLIA ENVIRONMENT-**

- Cómo definir una estrategia a corto y largo plazo: la importancia de la coherencia en la fijación de los objetivos y en la planificación estratégica. La consistencia y alineamiento con el Modelo de Negocio prefijado
  - Introduciendo la Gestión del Riesgo en la definición de estrategia y en la toma de decisiones
  - Risk Appetite/Risk Tolerance: qué son, para qué sirven, quién los establece, quiénes los controlan, cómo afectan a la definición de objetivos y en la gestión empresarial
- > Risk Appetite y las consecuencias del conservadurismo en la gestión empresarial: "si no arriesgamos terminaremos muriendo"
- > Risk Appetite y el deseo desmedido por el crecimiento y la expansión: "el análisis de los recursos disponibles y el coste de la financiación"
- > Las circunstancias ambientales, coyunturales y corporativas: objeto de análisis antes de establecer el umbral del Apetito por el Riesgo

#### SESION PRACTICA

El profesor propondrá una hoja de ruta para conectar Modelo de Negocio-Estrategia-Determinación Risk Appetite/Risk Tolerance a través del análisis de casos reales de empresas

MODULO

4

7 Horas

**La hoja de ruta de la best corporate execution: Presupuesto-Financiación-Procesos-Cuadro de Mando y Reporting de Gestión**

**Viernes, 10 de Octubre**

- Cuáles son las claves para evitar un desfase entre estrategia, definición de objetivos y procesos
- El arte de elaborar un presupuesto consistente, coherente y ejecutable: does & don'ts en presupuestación
- La importancia de construir procesos financieros ágiles, eficientes y orientados a negocio
- Técnicas presupuestarias y forecasting: elementos clave para la toma de decisiones en tiempo real

>>>

Impartido por:

**Javier Errejón**

Director General

**GRUPO VON DER HEYDEN**

Profesor

**ICADE BUSINESS SCHOOL DE  
LA UNIVERSIDAD PONTIFICIA  
COMILLAS ICAI-ICADE**

- Análisis de múltiples escenarios: financial plan modelling & stress testing
- Cómo integrar financiación y proceso presupuestario: herramientas de financiación, condicionamiento de los objetivos en función del coste y período de amortización e integración en el budget/forecasting
- Cómo implementar procesos corporativos que faciliten la ejecución ordenada del budget
- Cómo utilizar KPIs como herramienta de control y seguimiento de cumplimiento de objetivos: desterrando el exceso de información y seleccionando la información relevante y crucial para el negocio
- Reporting de Gestión: ¿Qué información debe exigir el Consejo de Administración/ Propietario? ¿Cómo debe presentarse? ¿Cómo diseñar un sistema de alertas que ponga sobre aviso a los propietarios?

#### **SESION PRACTICA**

*Durante esta sesión los alumnos tendrán la oportunidad de conocer en profundidad la conexión obligada y conexión imprescindible entre Consejo de Administración-Gerencia-Dirección Financiera. Además nuestro profesor realizará una revisión de las principales herramientas de budgeting & forecasting y planteará la importancia de la simulación de escenarios a través de distintos ejercicios prácticos en los que los alumnos podrán visualizar las consecuencias del worst scenary moviendo distintas variables.*

*Además se articulará un Sistema de Alertas imprescindible para cualquier administrador de empresas y la estructura que debe tener cualquier Reporting de Gestión al Propietario/ Consejo de Administración*

MODULO

**5**

5,5 Horas

## **Gobierno de la Empresa Familiar y del Patrimonio Personal**

**Jueves, 23 de Octubre**

Impartido por:

**Iñigo Susaeta**

Socio Director General

**ARCANO WEALTH ADVISORS**

**EAFI**

**Carlos Trinchant**

Director de Planificación

Patrimonial

**ARCANO WEALTH ADVISORS**

**EAFI**

- Proceso de planificación de la Empresa Familiar: sentido humano de la participación
- Cohesión en la Empresa Familiar – Valores compartidos
- Arquitectura jurídica del gobierno: estatutos, pactos, testamentos, capitulaciones
- El buen gobierno en la Empresa Familiar
- Diseño del relevo generacional
- Tratamiento Fiscal de la Empresa Familiar: up-to-date con las últimas novedades en materia fiscal
- La Fundación como elemento cohesionador de la Familia Empresaria

*Al final de esta sesión se entregará el caso práctico "rector" de los módulos 5 y 6 para que los alumnos comiencen a estudiarlo el jueves y viernes (23 y 24 de Octubre) y lleguen a la sesión del sábado con el caso analizado. De esta manera se busca la mayor eficacia de la formación y una mejor asimilación de los conocimientos adquiridos*

## Plan Estratégico de la Familia Empresaria y su Patrimonio

### Viernes, 24 de Octubre

Impartido por:

**Paolo Mezza**

Socio-CIO

**ARCANO WEALTH ADVISORS**  
**EAFI**

**Javier Escribano**

Investment Manager

**ARCANO WEALTH ADVISORS**  
**EAFI**

- ¿Qué entendemos por Plan Estratégico de la Familia Empresaria, para qué sirve y quién lo necesita?
- Alcance y metodología del proceso de planificación
- Etapa 1: Diagnóstico de la situación
- Etapa 2: Diseño (Formulación) del Plan Estratégico de la Familia Empresaria
- Etapa 3: Implementación y seguimiento
- Entender y controlar el riesgo: los factores de riesgo
- Clases de activos
  - > Cartera Financiera
  - > Inversión Inmobiliaria
  - > Private Equity y otras participaciones empresariales
- Estrategia de inversión en los grandes inversores institucionales (Endowments, Sovereign Funds, Single Family Offices, etc.)

### Sábado, 25 de Octubre

Impartido por:

**Paolo Mezza**

Socio-CIO

**ARCANO WEALTH ADVISORS**  
**EAFI**

**Javier Escribano**

Investment Manager

**ARCANO WEALTH ADVISORS**  
**EAFI**

#### SESION PRACTICA (3 Horas)

*El primer día (jueves) se proporcionará a los alumnos un caso práctico de una Familia Empresaria que ha llevado a cabo una planificación estratégica y en la que también ha sido necesario tratar aspectos de gobierno corporativo. En dos días (jueves y viernes) podrán leer el planteamiento del caso donde se expondrá la situación de una Familia Empresaria con la necesidad de llevar a cabo una planificación estratégica. El objetivo es que los alumnos puedan entender qué problemáticas afectan a dicha Familia y a su Patrimonio, y discutir el caso abiertamente en la tercera sesión (sábado). Esto les permitirá conocer cómo se desarrolla una planificación en el mundo real, concretando cifras, tratando distintas clases de activos, analizando problemáticas familiares, etc. y hacer sus aportaciones aplicando los conocimientos adquiridos. El motivo de tratar ambos módulos en un mismo caso práctico es que están intrínsecamente ligados y conviene saber que las decisiones sobre la Familia afectan al Patrimonio y viceversa*

## Retribución y Compensación: cómo utilizar una política adecuada de Retribución y Compensación para conseguir un equipo fiel, comprometido y rentable

### Jueves, 6 de Noviembre

Impartido por:

**Oscar Izquierdo Pérez**

Executive Director

Responsable para España

y Portugal del Area de

Consultoría de RR.HH.,

Formación y Desarrollo

División Human Capital

**ERNST & YOUNG**

- Política y gestión de los incrementos salariales
  - > Cómo manejar la información sobre salarios en el mercado
  - > Cómo asegurar la equidad interna
  - > Cómo controlar los costes salariales
- Cómo ligar la política de incrementos salariales con el convenio colectivo
- Retribución variable
  - > Retribución variable a corto plazo: retribución del equipo comercial y bonus para el resto de la compañía
  - > Retribución variable a largo plazo: diseño e implementación de política retributiva para directivos
- Retribución a consejeros: fija, variable y dietas

## La utilidad de la comunicación interna como herramienta de liderazgo para mejorar el grado de implicación y compromiso de los empleados. Claves para una CI eficaz y creíble. Claves para reforzar el liderazgo de directivos y mandos a través de la comunicación interna

Jueves, 6 de Noviembre

Impartido por:

**Concha Gómez  
San Bernardo**

Experta en Gestión  
del Compromiso y  
Comunicación Interna  
Socia Consultora  
**ALCOR CONSULTORES**

- Comunicación Interna, ¿un problema o una herramienta?
- El valor de la CI en organizaciones modernas. Desde la transmisión de información a la participación para estimular el compromiso
- Hagamos Comunicación Interna creíble. ¿Qué es credibilidad? Reglas básicas que deberíamos tener en cuenta para incrementarla
- ¿Qué tiene que ver el liderazgo con la Comunicación Interna? Rompiendo el mito de "para qué vamos a reunirnos si ya nos vemos a todas horas". Criterios y actuaciones en las que apoyar el desarrollo de la comunicación de directivos y mandos

## Director & Owner. Técnicas de análisis personal. ¿Cuáles son los ingredientes para que una empresa sobreviva? El empresario como motor de negocio. ¿Es suficiente el espíritu emprendedor? ¿Es todo cuestión de esfuerzo y trabajo? El perfil del líder. Claves para convertirse en un gestor respetado por sus equipos: ¿cuáles son los requisitos imprescindibles para conseguir el mejor despliegue de competencias directivas?

Viernes, 7 de Noviembre

Impartido por:

**Enrique García  
Huete**

Director  
**QUALITY PSICOLOGOS**

- Autoevaluación y diagnóstico personal: ¿cuál es mi perfil personal-profesional? ¿Cuáles son mis puntos débiles y cómo puedo reforzarlos? ¿Cuáles son mis fortalezas y cómo puedo potenciarlas?
- Autoconocimiento ante todo. Técnicas de autogestión y autocontrol
- ¿Por qué un empresario puede convertirse en el peor enemigo de sí mismo? ¿Por qué y cómo un buen equipo puede convertirse en el mejor aliado de un propietario?

### SESION PRACTICA

*Antes de comenzar el programa, los alumnos realizarán un test de autoevaluación de carácter privado y totalmente confidencial que les ofrecerá información sobre su potencial como gestor y líder. Además se presentarán herramientas de gestión y autocontrol y diferentes propuestas para conseguir el compromiso colectivo. Es importante concienciar a los owners de que son entes independientes de la empresa de la que son propietarios y que contar con un equipo bien cualificado, comprometido y retribuido es fundamental para la supervivencia, crecimiento y rentabilidad sostenida de la empresa*

## Media Partners

**ejecutivos.es**  
instituciones y empresas



forma**Z**ion  
.com

**PYMES**  
LE CONSULTORES

# EQUIPO DOCENTE



## Javier Errejón

Director General

**GRUPO VON DER HEYDEN**

Profesor

**ICADE BUSINESS SCHOOL DE LA UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS ICAI-ICADE**

Estudió la licenciatura de Derecho y Estudios Empresariales en la Universidad Pontificia de Comillas ICAI-ICADE (1986-1991). Realizó el Máster en Economía y Dirección de Empresas en el IESE (Executive MBA, 2000-2001), Universidad de Navarra. Desde 2003 imparte docencia en Postgrado y es Profesor de Dirección de Operaciones del MBA Executive, de Comillas ICADE, desde 2003 y Profesor de Dirección Financiera del MBA Executive, de Comillas ICADE, en programas específicos de Finanzas Operativas, Finanzas Estructurales y Valoración de Empresas. Comparte el mundo académico con el mundo empresarial, donde lleva trabajando desde hace más de 20 años, en distintos cargos de responsabilidad. Desde 2006 es Director General del Grupo Von der Heyden un holding inversor europeo que invierte en diferentes sectores en diferentes países de Europa. Anteriormente ha desempeñado puestos de responsabilidad financiera en Aldeasa (World Duty Free) donde fue Director de Control de Gestión y de Análisis de Inversiones entre 2000 y 2006 y Controller de Operaciones Internacionales entre 1997 y 1999, Grupo Ferrovial donde fue Controller entre 1999 y 2000, Riansa donde fue Director Financiero entre 1993 y 1996 y Coopers & Lybrand donde fue Auditor en 1992.



## Miguel Arjona

Profesor

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS ICAI-ICADE**

Profesor

**ICADE BUSINESS SCHOOL**

Director

**INSTITUTO DE INNOVACION Y ESTRATEGIA APLICADA**

Director del Instituto de Innovación y Estrategia Aplicada. Consultor del IMW. Consejero de la Fundación Gaspar Casal. Profesor de la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE e ICADE Business School. Empezó su carrera profesional como Director Financiero en Viajes Marsans Buenos Aires, Argentina. Posteriormente ha ocupado puestos de Dirección en Grupo AIG (Director de Marketing Directo, Director de IT y Proyectos), BBVA (Director de Planificación Comercial en la Unidad de Seguros), Cigna (Director Comercial) y Sanitas (Director de Planificación Comercial, Director de Desarrollo de Red, Director Territorial, etc.) Ha sido Senior Manager de Consultoría en PriceWaterhouse Coopers y Ernst&Young. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, especialidad que posteriormente complementa cursando la de Actariales en la misma Universidad. Máster en Corporate Finance IOF. Doctorando en Dirección Estratégica UCLM. Profesor en la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE e ICADE Business School. Profesor colaborador en varias escuelas de negocios de Dirección Estratégica y BSC, Marketing y Dirección Comercial, Innovación Organizativa, Gestión de la Innovación, etc. Autor y coautor de varias publicaciones sobre Dirección y Planificación Estratégica, Ventas y BSC, etc. Conferenciante en

diferentes foros y articulista en Dirigentes Digital entre otras publicaciones. Su última publicación es "La Estrategia Expresionista. Un enfoque práctico de la dirección estratégica". Ed. Díaz de Santos, Madrid [www.laestrategiaexpresionista.es](http://www.laestrategiaexpresionista.es)



## Hernan Huwyler

Responsable de Gestión de Riesgos y Control Interno

**PROACTIVA MEDIO AMBIENTE -VEOLIA ENVIRONMENT-**

Hernan Huwyler ha trabajado internacionalmente en compañías de energía y consultoría, gestionando y liderando proyectos sobre gobierno corporativo, cumplimiento normativo y gestión de riesgos. Su experiencia de más de 10 años incorpora la creación de una cultura corporativa enfocada hacia los controles internos en cumplimiento de regulaciones complejas y bajo diferentes jurisdicciones. Hernan fue Consultor en Deloitte para clientes como AES Corporation y Tractebel, trabajó internacionalmente en puestos de gestión en ExxonMobil, Baker Hughes, Tenaris y Veolia/FCC; y es Contador Público, MBA y Diplomado en Administración de Negocios por la Universidad de Cambridge.



## Iñigo Susaeta

Socio Director General

**ARCANO WEALTH ADVISORS EAFI**

Acumula una experiencia profesional de veinte años en el área de Banca Privada y Gestión de Patrimonios. Durante cuatro años ha sido Director General de N+1 Patrimonios. Con anterioridad trabajó como Director General de Fortis Banca Privada, como Director del área de Banca Privada de Banco Urquijo y Subdirector de Banca Privada en CaixaBank. Inició su carrera profesional en Andersen Consulting realizando funciones de consultoría estratégica durante cuatro años. Tres de los cuales fueron en México involucrado directamente en la Privatización de la Banca Mexicana. Es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF) y ha realizado diferentes cursos de especialización y management en prestigiosas escuelas de negocios (IESE, The Family Firm Institute...). Actualmente es Socio Director General en ARCANO WEALTH ADVISORS EAFI (Family Office del Grupo Arcano).



## Carlos Trinchant

Director de Planificación Patrimonial

**ARCANO WEALTH ADVISORS EAFI**

Experto en planificación patrimonial con más de catorce años de experiencia en el asesoramiento de Familias Empresarias, en particular, en el diseño de los sistemas de gobierno, la planificación de los procesos de relevo generacional y en la resolución de conflictos mediante mediación entre miembros de Familias Empresarias. Desde hace tres años lidera el Área de Planificación Patrimonial del Multifamily Office de ARCANO, donde combina el asesoramiento jurídico con la consultoría de Empresa Familiar de grandes familias empresarias. Durante seis años ha sido el máximo responsable de un importante Family Office, donde adquirió una amplia experiencia en estas materias. Anteriormente, desarrolló su carrera profesional en BBVA-Asesoría Jurídica Internacional y en el despacho de abogados Baker & McKenzie en el

Departamento de Gestión de Grandes Patrimonios. Máster en Asesoría Jurídica de Empresas (LLM), del Instituto de Empresa y Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid. También cuenta con las Certificaciones como Consultor de Empresa Familiar del Family Firm Institute (Boston – EE.UU.)



### **Paolo Mezza**

Socio-CIO

#### **ARCANO WEALTH ADVISORS EAFI**

Integrante del equipo de Arcano desde 2007, trabajó previamente como Equity Research Analyst del sector Bancos en Credit Suisse. En 2005 obtuvo un MBA con Matrícula de Honor en el Instituto de Empresa. Con anterioridad, Paolo fue Export Manager para los países escandinavos del grupo químico suizo 3V International e Ingeniero de Desarrollo para Italia del grupo siderúrgico SSAB. Tiene doble Licenciatura en Ingeniería de Materiales por la Universidad Politécnica de Torino y por la Universidad Politech Montpellier.



### **Javier Escribano**

Investment Manager

#### **ARCANO WEALTH ADVISORS EAFI**

Durante dos años ha sido Director General de la consultora Instituto Financiero, asesorando y formando a las entidades financieras en los procesos de planificación financiera y regulación del sector (MiFid). Con anterioridad, trabajó tres años como Subdirector de Inversiones y Desarrollo de Productos en Inversis Banco, ejerciendo funciones de máxima responsabilidad en la implantación del banco online, desarrollando el frontal de contenidos y el modelo de asesoramiento de la entidad. Ha desempeñado responsabilidades como Director de Análisis Técnico y Cuantitativo en la sociedad de valores Renta 4. Inició su carrera profesional en Daiwa Daiwa – Sumitomo Bank como asesor a instituciones en mercados de renta variable internacional y emergentes. Durante 11 años ha sido Profesor de Finanzas Cuantitativas y Derivados Financieros en la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE y es colaborador en seminarios y revistas especializadas. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid, ha completado su formación con diferentes másteres de especialización y cursos de postgrado en Comillas ICADE, IEB y Options & Futures Institute entre otros.



### **Oscar Izquierdo Pérez**

Executive Director

Responsable para España y Portugal del Area de Consultoría de RR.HH., Formación y Desarrollo  
División Human Capital

#### **ERNST & YOUNG**

Licenciado Superior en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Máster en Dirección y Organización de RR.HH. por ICADE Business School. Posee cerca de 20 años de experiencia profesional en el ámbito de los RR.HH. Ha trabajado en el ámbito de la consultoría especializada en este campo en Watson Wyatt, PwC y KPMG Consulting entre 1995 y 2004. En 2004 fue nombrado Director Corporativo de RR.HH. del Grupo CROPU y entre 2005 y 2010 fue Manager de Hudson Talent Management, desde 2010 es Executive Director de la división Human Capital de ERNST & YOUNG. Además posee una dilatada experiencia docente en Escuelas de Negocio y Universidades Corporativas y participa asiduamente en foros y eventos especializados.



### **Concha Gómez San Bernardo**

Experta en Gestión del Compromiso y Comunicación Interna  
Socia Consultora

#### **ALCOR CONSULTORES**

Concha Gómez es Licenciada en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Dirección y Administración de Empresas y Coach Ejecutiva acreditada por EEC. Ha trabajado como Consultora en Investigación de Mercados y posteriormente como Consultora en SUNICSA, empresa participada por la firma Ingenieros Consultores (ICSA) y especializada en Comunicación Interna. Directora de Proyectos, y Responsable del área de Gestión del compromiso en Alcor Consultores durante 8 años. Durante este periodo ha colaborado en el diseño de servicios de consultoría dirigidos a la mejora de habilidades directivas y al análisis de las percepciones de los profesionales. Actualmente es Socia de Alcor, empresa consultora de Desarrollo de Recursos Humanos y la Organización, especializada en diseño e implantación de programas de Comunicación Interna, Liderazgo, Cultura y Gestión del Compromiso y programas de Formación, Coaching y Mentoring. En el ámbito de la gestión del compromiso y la comunicación interna, ha dirigido proyectos y asesorado a organizaciones como ABB, Alcampo, Alsa, Binter Canarias, CaixaBank, Cetelem, Dana Ayra Cardan, Campofrío Food Group, Ebro Puleva, Enagas, Euskaltel, Fasa Renault, Ferrovial, Flex, Foro Nuclear, Geoban, Grup Sagessa, KPMG, L’Oreal, Maxium, Mahou San Miguel, Mutua Madrileña Automovilista, Netjuice, ONO, Renfe, Repsol-YPF, Sabeco, Servei Catala de la Salut, Schneider Electric, Telefónica. Ponente en cursos especializados de CI (iIR). Profesora colaboradora en diferentes másters de RR.HH. y de Comunicación, (Universidad Complutense, Universidad Carlos III de Madrid, ...).



### **Enrique García Huete**

Director

#### **QUALITY PSICOLOGOS**

Profesor Asociado en la Facultad de Psicología en la Universidad Complutense de Madrid. Profesor de Máster de Post-Grado de Psicología Clínica en diferentes Universidades. Profesor de Inteligencia Emocional en el Instituto de Empresa. Profesor de Coaching de Post-grado. Enrique García Huete es Psicólogo especialista en Psicología Clínica. Psicólogo en excedencia del Excelentísimo Ayuntamiento de Madrid.

Nuestro Profesor es colaborador de diferentes medios de comunicación. Ha sido Director de los equipos de Psicólogos para la selección de participantes en programas de Telerrealidad. En el ámbito de la empresa privada es especialista en la formación de directivos en diferentes materias para la mejora de habilidades directivas, siendo especialista en Inteligencia Emocional, Automotivación y Autocontrol. El Profesor García Huete es Terapeuta Especialista de grupos de habilidades sociales y comunicación y Autor de diferentes libros y colaborador en diferentes investigaciones internacionales. Además es miembro del Comité de Redacción de varias revistas científicas. Participa como ponente invitado en diferentes congresos y reuniones científicas y es Miembro de la Academia de Ciencias de Nueva York.

# 3 PROGRAMAS SUPERIORES para Directivos que buscan la mejora continua y la excelencia en la gestión



Participe en el programa de Management Skills más valorado por los Mandos Intermedios

## Habilidades Directivas para la Innovación y el Liderazgo

Desarrolle su propio Plan de Desarrollo Personal/Profesional para convertirse en líder transformador y motor de cambio

- > Autoconocimiento, automotivación y autocontrol
- > Gestión de Equipos
- > Comunicación Interpersonal Asertiva
- > Negociación y Gestión de Conflictos
- > Lider Coach
- > Gestión del Cambio
- > Creatividad e Innovación

**Mayo-Julio 2014 - 45 horas lectivas**

1



Aplique las metodologías más innovadoras para asegurar el éxito de su gestión

## Directivos Recién Nombrados

Formación integral para:

- > Perfeccionar sus conocimientos estratégicos, financieros y de negocio
- > Crear un modelo gerencial en el que directivo y equipo se sientan comprometidos

**Julio 2014 - 32 horas lectivas**

2



Consolide un liderazgo basado en el respeto, la admiración y el trabajo bien ejecutado

## Director & Owner

Formación integral para conseguir una gestión innovadora, rentable y duradera

- > Análisis Económico-Financiero de Negocio y Estrategia basada en Riesgo
- > Presupuesto-Financiación-Cuadro de Mando y Reporting de Gestión
- > Estrategia Patrimonial y Gobierno Corporativo de Empresa Familiar
- > Retribución, Compensación y Comunicación Interna
- > Autoconocimiento, Autogestión y Autocontrol

**Septiembre-Noviembre 2014 - 58 horas lectivas**

3

# Inscríbese ahora

Contacte con Diana Mayo a través de estas opciones:



Centralita 91 700 48 70  
91 700 49 15



dmayo@iirspain.com



Núñez de Balboa, 116  
28006 Madrid



www.iir.es

Nos pondremos en contacto con Vd. para confirmar su inscripción



@iIR\_Spain  
#iiREventos



facebook.com/  
iirspain



Empresa  
iIR España



youtube.com/  
iirspain



flickr.com/photos/  
iirspain

## Director & Owner

Madrid, Septiembre-Noviembre 2014 BS1717

<b>PRECIO</b>	<b>4.599€ + 21% IVA</b>
Si efectúa el pago Hasta el 24 de Julio	<b>4.299€ + 21% IVA</b>
<b>EX ALUMNOS COMILLAS</b>	<b>3.449€ + 21% IVA</b>

CONSULTE  
**PRECIOS  
ESPECIALES  
PARA GRUPOS**

Div. B/MB

## Lugar de Celebración

Instalaciones de ICADE Business School de la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE (C/ Rey Francisco, 4. Madrid)

iIR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

Formación a su medida

Estoy interesado en su documentación

## Beneficios adicionales



### Formación Bonificable

iIR España a través de ANCED le puede TRAMITAR SU BONIFICACION

Beneficiario de las bonificaciones de la Fundación Tripartita para la Formación en Empleo-FTFE, nuestros cursos cumplen con el mínimo de horas exigido y además le proporcionamos toda la documentación para que el mismo sea bonificable. Solicite más información.



### Alojamiento

Beneficiario de la **mejor tarifa disponible** en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Barceló Viajes, e-mail: mad-barcelona@barceloviajes.com o Tel. 91 277 92 21, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iIR España.



### Transportista Oficial

Los asistentes a los eventos que iIR España celebre obtendrán un **descuento** del **45%** en Business y del **50%** en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia e Iberia Express. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un **30% de descuento** sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos/ y/o Barceló Viajes, indicando el Tour Code BT4IB21MPE0005.

## Cancelación

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (\*\*) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción. iRR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración. Hasta 5 días antes de la celebración del evento, iRR se reserva el derecho de modificar la fecha del curso o anularlo. En estos casos se emitirá un vale por valor del importe abonado aplicable a futuros cursos. En ningún caso iRR se hará responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

(\*\* En caso de cancelación del evento por parte de iRR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Contacte con Diana Mayo y solicítenos una propuesta a medida: 91 700 49 15