
Executive MBA

*Be a master
Be a manager
Be a leader*

Executive MBA: para profesionales llamados a dirigir

Galicia Business School ha diseñado su **Executive MBA** para impulsar la carrera de los profesionales llamados a asumir mayores responsabilidades en el ámbito empresarial. Está especialmente orientado a aquellos que han demostrado hasta la fecha su capacidad y liderazgo en los ámbitos técnicos y/o de gestión y que ahora encuentran la oportunidad de dirigir equipos y asumir mayores responsabilidades en la dirección de sus organizaciones.

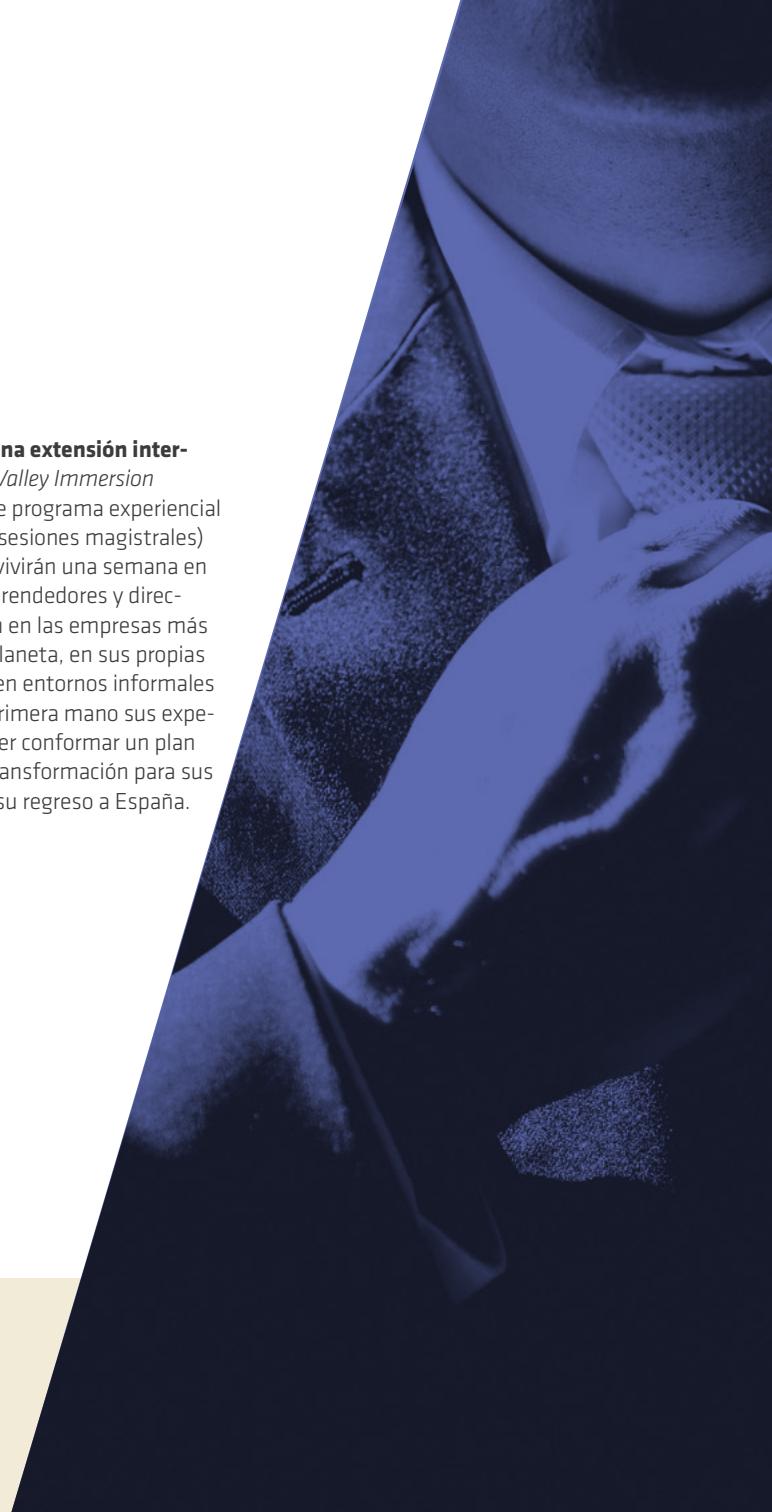
Si eres un profesional con talento, que ya asume labores directivas y quieres avanzar en tu progresión como directivo haciendo crecer tu liderazgo y tus capacidades, éste es tu programa. Formarás parte de un equipo de profesionales que ya saben hacer y gestionar en sus áreas de responsabilidad y cuyo reto es "hacer hacer", dirigir y liderar, integrando las distintas áreas de la empresa, preparándose para nuevos retos profesionales.

Por eso estamos ante **un programa diferencial**:

- **Actualizado**, y orientado al perfil del directivo que requieren las empresas líderes a través de una auténtica transformación profesional de nuestros participantes orientada al liderazgo de equipos.
- **Profesional**: todos los ponentes son profesionales en activo en compañías de primer nivel y referentes en sus especialidades, lo que asegura el carácter empresarial y profesional de nuestro proyecto formativo.
- **Que asume la nueva realidad**, global y digital, en la que la innovación, la globalización y la necesidad de asumir el impacto de la dimensión digital son elementos clave para dirigir personas, equipos y empresas en las próximas décadas.



- **Con una metodología *learning by doing***, a la altura de nuestro tiempo y que incluye la realización de un atractivo Business Game para integrar todas las áreas de la empresa, proyecto, casos, experiencias reales, actividades outdoor, role playing y gamificación, entre otras dinámicas orientadas al entrenamiento directivo de alto nivel.
- **Consciente de que tu principal activo es tu tiempo**, y que está diseñado para que lo aproveches al máximo. Por eso las clases serán las estrictamente necesarias, dos fines de semana al mes, de muy alto valor añadido e impartidas por profesionales reconocidos en su especialidad, y las actividades complementarias podrás realizarlas de modo asíncrono a través de nuestro campus virtual.
- **Que te proporciona el networking** a la altura de tus expectativas, reuniendo en Santiago dos fines de semana al mes a un grupo de profesionales como tú, de alto potencial directivo procedente de empresas referentes de toda la geografía del noroeste peninsular.
- **Que cuenta con una extensión internacional:** *Silicon Valley Immersion* (opcional). En este programa experiencial (nada de aulas ni sesiones magistrales) los participantes vivirán una semana en contacto con emprendedores y directivos que trabajan en las empresas más innovadoras del planeta, en sus propias organizaciones y en entornos informales para conocer de primera mano sus experiencias, y así poder conformar un plan de innovación y transformación para sus organizaciones a su regreso a España.



Destinatarios

Profesionales y directivos que desarrollan su actividad en el ámbito directivo en empresas y organizaciones. Para poder participar en nuestro Executive MBA deben contar con al menos seis años de experiencia profesional, de los que al menos dos años deben suponer tareas de responsabilidad directiva que comportan en ejercicio del liderazgo y dirección de equipos. Además, aquellos participantes que opten por la extensión internacional y participen en el programa Silicon Valley Immersion deberán contar con el nivel de inglés que permita el correcto aprovechamiento de la actividad.

Los destinatarios deben ser personas abiertas a su propio proceso de transformación: se integrarán en un auténtico programa de entrenamiento directivo que actuará como acelerador de sus competencias profesionales y directivas, mejorando su productividad y desarrollando su perfil y, por tanto, su contribución a los resultados de su organización.

Dado el enfoque profesional del programa, **podrán acceder a él los directivos en ejercicio que, no contando con titulación universitaria, acrediten una experiencia profesional relevante** y alineada con los objetivos de nuestro Executive MBA.

De cara a la admisión en el programa se tendrá en cuenta especialmente el potencial directivo del aspirante y los retos profesionales y directivos que deba asumir en el futuro en su organización o en su proyecto profesional futuro.

En Galicia Business School sabemos que un buen Executive MBA tiene tres ingredientes imprescindibles: un profesorado de prestigio y de carácter profesional, una metodología orientada al entrenamiento directivo y un grupo de participantes con alto potencial. Por eso cuidamos especialmente la selección de los participantes y la homogeneidad del grupo.



Metodología: el diferencial de *aprender haciendo* de la mano de profesionales

Nuestro Executive MBA combina muy variadas metodologías, orientadas a la mejora de las competencias profesionales y directivas de los participantes. Para convertirlo en una experiencia formativa única contamos con los siguientes instrumentos:

- **Método del caso**

Emplearemos casos muy variados que nos permitirán aprender sobre la realidad y mejorar en el análisis de situaciones de negocio y la toma de decisiones.

- **Role play y dinámicas grupales**

Trabajaremos sobre experiencias reales poniendo a los participantes en situaciones concretas, para, posteriormente, sacar conclusiones sobre el rendimiento logrado y el plan de mejora personal a desarrollar en ese terreno.

- **Business game**

La simulación empresarial, desarrollada en equipos y tutelada por expertos en gestión empresarial, situará a los participantes en la gestión de una compañía en la que integrarán todos los conocimientos adquiridos aplicándolos en un mercado competitivo. Se trata de aprender de los aciertos y errores en tiempo real, para integrar todas las áreas funcionales de la empresa.

- **Proyecto**

El proyecto de diagnóstico y mejora de una compañía posibilitará la puesta en práctica de todo lo aprendido y será el mejor acicate para la mejora de las habilidades de comunicación y presentación de proyectos de los participantes.

- **Master classes: experiencias directivas**

Sabemos que el aprendizaje es contagioso y por eso diseñamos espacios de acercamiento a los mejores empresarios y directivos, que en la distancia corta trasladarán su experiencia a los participantes.

- **Silicon Valley Immersion**

Los participantes que opten por esta extensión internacional del programa aprenderán, sin aulas ni clases magistrales, conviviendo durante una semana con emprendedores y directivos de las empresas líderes en innovación, y podrán definir su propio plan de innovación transfiriendo sus mejores prácticas.

- **Competición de video game**

Nuestros alumnos “executive” vivirán la experiencia de competir contra el resto de la promoción en un video game en el que probarán sus habilidades directivas (toma de decisiones, liderazgo, etc.), haciendo uso de una metodología innovadora premiada a nivel nacional e internacional.

- **Outdoor training**

Durante el programa se llevará a cabo una actividad outdoor orientada a la mejora del liderazgo y del trabajo en equipo de los participantes, una experiencia que contribuirá decisivamente al “team building” de la promoción.

- **Proceso de coaching y tutorización**

Es un elemento clave del programa, ya que las diferentes sesiones del Executive no son otra cosa que el trayecto con el que queremos acompañar el crecimiento personal y desarrollo profesional de nuestros participantes, siempre acompañados por un coach certificado.

Estructura del programa

El Máster requerirá de una dedicación de 500 horas (560 si se opta por la extensión internacional). Conscientes del formato “part time” de un programa de estas características y del alto nivel de ocupación de los participantes en su trabajo diario, asumimos que las clases presenciales deben ser las imprescindibles, intensas y aprovechadas al máximo. Por ello, estimamos que, en los diferentes módulos, por cada 8 horas de clase presencial los participantes deberán realizar 4 horas de trabajo individual o tutorizado (preparación de casos, lecturas, ejercicios, etc.) en el campus virtual de Galicia Business School. Además, actividades como el proyecto, la participación en el video game o la competición del business game, exigen una elevada actividad lectiva fuera del aula.

Estos son los ejes temáticos de nuestro Executive MBA (se indica la dedicación estimada para cada uno de ellos):

- ***Habilidades y Competencias Directivas***
(82 horas)
- ***Entorno Empresarial***
(24 horas)
- ***Gestión y Dirección Económico-Financiera***
(60 horas)
- ***Marketing y Dirección Comercial***
(36 horas)
- ***Dirección de Personas***
(36 horas)
- ***Dirección de Operaciones y Tecnología***
(24 horas)
- ***Estrategia, Desarrollo de Negocio y Competitividad***
(108 horas)
- ***Proyecto Fin de Máster***
(130 horas)
- ***Silicon Valley Immersion***
(60 horas, opcional)



Contenidos

Detallamos a continuación los distintos contenidos del programa, junto a su carga lectiva, para cada una de las materias de las que consta.

► **Área de Habilidades y Competencias Directivas**

Un Executive MBA debe combinar con equilibrio los conocimientos y las habilidades, las aptitudes y las actitudes. Por eso, en nuestro Executive tiene un peso muy importante el entrenamiento directivo. A lo largo de las 82 horas de dedicación se trabaja la mejora de la productividad en el trabajo en equipo, el autoconocimiento personal para desarrollarse como directivo, las habilidades de comunicación y de negociación y las habilidades comerciales. Además, para ese progreso en el liderazgo que supone un objetivo clave del programa, desarrollaremos tres actividades experienciales de alto impacto:

Aunios: la isla del liderazgo (outdoor)

Aunios es una competición por equipos en la que todos los participantes rotarán en el papel de líder en un recorrido con pruebas orientadas al entrenamiento en el liderazgo, que desarrollaremos en el entorno de las islas atlánticas, rememorando las gestas de los antiguos guerreros celtas.

Pacific (video juego)

Durante varios días nuestros alumnos participarán en este video game de competición, orientado a experimentar en primera persona las decisiones que debe tomar un líder en una situación catastrófica para conseguir los objetivos de la misión y la cohesión del equipo.

Coaching profesional

A lo largo del programa nuestros alumnos serán objeto de un proceso de coaching profesional personalizado, orientado a la definición de un plan de desarrollo personal, tutorizados siempre por un coach certificado con una amplia trayectoria directiva.

Dedicación a la materia:

Horas presenciales: 44

Horas fuera del aula: 38

Dedicación total: 82

► **Área de Entorno Empresarial**

La tarea del directivo exige gestionar su organización, siempre atento al marco económico y jurídico que afecta tanto a la actividad de su empresa como a sus responsabilidades como administrador o directivo. Por ello, en este apartado abordaremos dos ámbitos indispensables:

- El entorno económico, profundizando en la situación económica actual a nivel nacional y global y las perspectivas de futuro para la competitividad de las empresas.
- El entorno tecnológico y su impacto en las tendencias sociales, los hábitos de los clientes y consumidores y los modelos de negocio de las empresas.
- El marco jurídico, donde abordaremos tres dimensiones: la mercantil y societaria, la fiscal y, por último, la temática referida a Compliance y las consecuencias penales de la actuación de administradores y directivos.

Dedicación a la materia:

Horas presenciales: 16

Horas fuera del aula: 8

Dedicación total: 24

► Gestión Económico-Financiera

El diseño de planes y desarrollo de proyectos en la empresa exige una base sólida de conocimientos económico-financieros, especialmente necesaria para todos aquellos candidatos que provienen de áreas técnicas alejadas de la administración empresarial. En esta área se abordará la gestión y dirección económico-financiera progresivamente. Tras obtener la base contable y de información financiera para proceder al análisis económico de la empresa, profundizaremos en la gestión financiera, la inversión y financiación y las bases de la planificación financiera. Por último, dedicaremos un módulo específico al control económico de la gestión, que será fundamental para abordar con garantías el proyecto fin de máster.

Dedición a la materia:

Horas presenciales: 40

Horas fuera del aula: 20

Dedición total: 60

► Marketing y Dirección Comercial

El marketing es, sin duda, el elemento diferencial en el éxito de las empresas. Por bien que fabriques o sirvas, el mejor producto o servicio requiere de la adecuada estrategia de marketing en un mundo nuevo,

ahora global y digital. Por ello, el enfoque de esta materia trasciende el tradicional enfoque del marketing mix y las cuatro p's y avanza en el nuevo marketing, el marketing digital y experiencial y el neuromarketing. Además, los participantes vivirán una actividad de carácter experiencial: **Market Driven Products: taller de lanzamiento de nuevos productos.** Siguiendo la metodología del Instituto "Pragmatic Marketing" de Estados Unidos y conducido por uno de sus profesores acreditados en España desarrollaremos un taller dedicado a la introducción de nuevos productos orientados al mercado, en el que la participación activa y el trabajo en equipo serán elementos clave en esta experiencia diferencial.

Dedición a la materia:

Horas presenciales: 24

Horas fuera del aula: 12

Dedición total: 36

► Dirección de Personas

La dirección de personas es otro de los elementos clave para el desarrollo de un candidato executive. Su perfil, propio de quien avanza con rapidez en la gestión de equipos y personas, exige una especial atención a este apartado. La realidad de la gestión de personal no puede ser ajena

a su día a día, por lo que prestaremos atención a este aspecto en el módulo de gestión de personal y relaciones laborales. Otra cuestión a desarrollar es la formación integral en la función de recursos humanos, ya que, sea cual sea el área de desarrollo de nuestros alumnos, todos tendrán que interactuar con el departamento de RR. HH. de su compañía. Por último, un módulo que impartiremos en modalidad "master class" es el de gestión y desarrollo del talento, en el que contaremos con primeras espadas en el panorama nacional e internacional en este ámbito.

Dedición a la materia:

Horas presenciales: 24

Horas fuera del aula: 12

Dedición total: 36

► Dirección de Operaciones y Tecnología

En pleno siglo XXI la dirección y el liderazgo empresarial requieren orientación y criterio tecnológicos. El negocio ya no se puede entender sin su fusión con el componente tecnológico, ya que no existe modelo de negocio sin ventaja tecnológica. La adecuada gestión de las operaciones y el logro de ventajas a lo largo y ancho de la cadena de suministro no pueden estar al margen de nuestro programa. Por último,



nuestro programa presta la debida atención a la transformación digital y su impacto en la estrategia y operaciones de nuestras empresas.

Dedición a la materia:

Horas presenciales: 16

Horas fuera del aula: 8

Dedicación total: 24

► **Estrategia, desarrollo de negocio y competitividad**

Estamos ante un área central en nuestro Executive. Una de las competencias clave de todo directivo es la capacidad de elegir el futuro, tanto para sí mismo como para su organización. Comenzaremos este bloque con la capacitación en la toma de decisiones y la planificación, haciendo especial énfasis en la fijación de objetivos tanto personales como organizacionales. El bloque central se centra en la elección de futuro, aportando metodología para el diagnóstico, diseño e implementación de la estrategia, siempre desde una perspectiva práctica y empresarial. Tras ello nos centraremos en el desarrollo de negocio, profundizando en dos temas clave: la internacionalización del negocio en los actuales mercados globales y la innovación en los modelos de negocio como fuente de ventajas competitivas sostenibles.

Además, nuestros alumnos vivirán una actividad de marcado carácter experiencial y alto impacto, el **Business Game**. En él, a lo largo de varias jornadas presenciales y actividad online, integraremos las diferentes áreas funcionales de la empresa a través de una competición en mercados reales entre las empresas formadas por los alumnos del programa.

Dedición a la materia:

Horas presenciales: 56

Horas fuera del aula: 52

Dedicación total: 108

► **Proyecto Fin de Máster**

La elaboración del proyecto es una pieza central del programa. Contará con sesiones de tutoría presencial y exposición, así como con tutorías online. Será realizado por equipos y tutorizado por un profesor con una amplia trayectoria directiva y experto en la dirección de proyectos. La exposición del mismo se realizará ante un tribunal formado por directivos expertos en la materia.

Dedición a la materia:

Horas presenciales: 20

Horas fuera del aula: 110

Dedicación total: 130

► **Silicon Valley Immersion (opcional)**

Esta actividad tiene como objeto potenciar las capacidades innovadoras, emprendedoras y de adaptación al cambio de los participantes a través del contacto directo con emprendedores, venture capitals, startups, empresas consolidadas, aceleradoras y, en general, el ecosistema innovador más avanzado del mundo. Los participantes en este programa, que ya cuenta con seis ediciones y está dirigido por el experto en innovación Enrique de la Rica, finalizan con inspiración, ideas, consejos y experiencias en una oportunidad única de aprendizaje experiencial. En anteriores ediciones hemos conocido y visitado en primera persona experiencias como Google, Twitter, Facebook, Intel, Apple, Ideo, eBay, Paypal, Dropbox, Groupon, Linkedin, Yahoo, 500 startups, PasswordBank, Softonic, BBVA Ventures, Banjo, Ludei, RocketSpace, Stanford University, etc.

Dedición a la materia:

Horas presenciales: 40

Horas fuera del aula: 20

Dedicación total: 60



Cuadro de materias

Materias	Horas presenciales	Horas fuera del aula	Total horas lectivas
Habilidades y competencias directivas	44	38	82
Integración y trabajo en equipo	8	4	12
Autoconocimiento para el liderazgo	8	4	12
Negociación y habilidades comerciales para directivos	8	4	12
Pacific: competición de liderazgo (Video game: actividad experiencial)	-	16	16
Aunios: la Isla del Liderazgo (Actividad experiencial outdoor)	8	-	8
Comunicación y habilidades para la presentación de ideas y proyectos	8	4	12
Proceso de coaching: diseño de un plan de desarrollo personal	4	6	10
Entorno empresarial	16	8	24
Entorno económico	4	2	6
Entorno tecnológico	4	2	6
Entorno jurídico-normativo	8	4	12
Gestión económico-financiera	40	20	60
Ánálisis económico-financiero de la empresa	16	8	24
Gestión y planificación financiera	16	8	24
Control de gestión	8	4	12
Marketing y dirección comercial	24	12	36
Marketing	8	4	12
Market Driven Products: taller de lanzamiento de nuevos productos (actividad experiencial)	8	4	12
Marketing digital	8	4	12

Materias	Horas presenciales	Horas fuera del aula	Total horas lectivas
Dirección de personas	24	12	36
Gestión de personal y relaciones laborales	8	4	12
Dirección de recursos humanos	8	4	12
Desarrollo de personas y gestión del talento	8	4	12
Dirección de operaciones y tecnología	16	8	24
Dirección de operaciones y logística	8	4	12
Tecnología y transformación digital	8	4	12
Estrategia, desarrollo de negocio y competitividad	56	52	108
Decisiones y planificación	8	4	12
Dirección general y estrategia	16	8	24
Desarrollo de negocio: innovación	8	4	12
Desarrollo de negocio: internacionalización	8	4	12
Business game	16	32	48
Proyecto Fin de Máster	20	110	130
Total horas lectivas	240	260	500
Silicon Valely Immersion (opcional)	40	20	60
Total horas lectivas incluyendo la extensión internacional	280	280	560

Evaluación

La evaluación del programa tendrá como eje central la elaboración y presentación del proyecto de fin de máster. Otro elemento fundamental en el proceso de evaluación será la realización de trabajos prácticos e informes sobre casos, así como la participación activa en las sesiones y test orientados a valorar el grado de asimilación de los contenidos de cada uno de los bloques. Además, para la superación del programa será necesario superar el 80% de asistencia a las horas presenciales del programa.



Duración del programa y desarrollo de las sesiones

El programa se desarrollará **de octubre de 2018 hasta diciembre de 2019** en las instalaciones de Galicia Business School en la Ciudad da Cultura de Santiago. El formato de desarrollo de las sesiones es, sin duda, un diferencial de nuestro Executive MBA. Somos conscientes de la etapa vital que atraviesan nuestros participantes. Sus empresas requieren más que nunca de su saber hacer y esfuerzo, y sus familias y amigos también esperan de ellos un mínimo de conciliación entre la vida laboral y personal. Por eso hemos creado un formato que combina la alta exigencia a la que, desde todos los ámbitos (personal, social y profesional), están sometidos y la disponibilidad de tiempo para abordar una etapa vital tan intensa. Nuestro programa requiere disponer únicamente de dos fines de semana al mes para acudir a las instalaciones de Galicia Business School. El resto de actividades se realizarán de modo asincrónico, cuando mejor les convenga a los participantes.



Lugar de impartición

Con ese formato hemos hecho posible un Executive MBA de alto nivel que transcurrirá a lo largo de 15 meses. Nuestra filosofía es clara: clases de muy alto nivel, impartidas por profesores de prestigio, y muy bien aprovechadas. De este modo maximizamos la utilidad y productividad del programa, haciendo más eficiente la inversión de tiempo y dinero de los participantes.

Las sesiones presenciales se realizarán los **viernes por la tarde** y los **sábados por la mañana**, de **16:30 a 20:45**, y de **9:30 a 13:45**.

Santiago de Compostela (A Coruña).

Santiago es la ubicación equidistante y central que posibilita conformar un grupo de directivos de alto potencial pertenecientes a empresas y organizaciones de toda la geografía del noroeste peninsular. De este modo nuestros asistentes formarán parte de un grupo que refleja la diversidad sectorial y territorial de toda nuestra comunidad, consiguiendo así un networking que trasciende el ámbito local. Creemos que este rasgo es esencial para jóvenes directivos de alto potencial y proyección, y que marcará positivamente sus relaciones profesionales en el futuro.



Profesorado

El claustro de profesores se compone por profesionales en activo, que, a su vez, son reconocidos docentes en el mundo profesional. Hacemos una breve reseña de los mismos a continuación.

● **Manuel Alonso Coto**

Director de Corporate Marketing y Transformación Digital en IE Business School

● **Paco Álvarez Fortes**

Socio Director de Efecto Van Dyck. Consultor y experto en Marketing y Marca.

● **José Cabanas**

Director de Marketing en Hijos de Rivera.

● **Joaquín Cardenal**

Director de la oficina de Vigo del Bufete Barrilero y Asociados.

● **José Cremades**

Director Académico de Aquora Business Education. Experto en Simulación Empresarial y profesor de Galicia Business School.

● **Gregorio Cristóbal Carle**

Consultor estratégico especializado en internacionalización empresarial. Árbitro comercial a nivel internacional, conferenciante, analista político y económico.

● **Javier Currás**

CEO en CIE GALFOR (CIE AUTOMOTIVE) y profesor de Galicia Business School.

● **Emilio Duró**

Empresario, consultor, asesor y formador en las principales empresas del país.

● **Joan Elias**

Fundador y director del Instituto Lovework. Socio-Director de joanelias.com.

● **Iñaki Franco**

Director de Negocio de SOGAPOL. Profesor de Galicia Business School.

● **Eduardo García Erquiaga**

Director de Galicia Business School. Experto en Estrategia y Competitividad.

● **Darragh Kelly**

Fundador de Market Driven Products S.L y cofundador de GDPR Checklist. Es miembro de la Junta en Vigitrust y Zoom Courier Software.

● **Helena López Casares**

Presentadora, coach, conferenciante, formadora y escritora. Profesora de Galicia Business School.

● **Carlos López Navaza**

Socio Director de López Navaza y Asociados y profesor de Galicia Business School.

● **Joaquín López Pascual**

Consejero Independiente de BFA-Bankia. Ha sido Secretario General y Profesor de Finanzas del Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF) y Consejero del Colegio de Economistas.

● **Rubén Martínez Nieto**

Asistente Ejecutivo de Empresas en ámbitos estratégicos, financieros, de negocio y de RRHH.

● **José Ramón Minguez**

Director del área Laboral del Bufete Barrilero y Asociados.

● **Jorge Montero Escuder**

Director de Estrategia e Inteligencia de Negocio en Hijos de Rivera.

● **Maria Palacín**

Directora del Máster de Autoliderazgo y Conducción de Grupos y profesora titular en la Universitat de Barcelona. Conferenciante y experta en dirección de equipos.

● **Ignacio Prieto**

Consultor de varias empresas, consultor homologado ICEX Next y profesor en diversas escuelas de negocios.

Precio del programa y ayudas al estudio

● **Enrique de la Rica**

Director de ESEUNE Business School y Director del Seminario "Silicon Valley Immersion Entrepreneurship and Innovation" en California.

● **Ana Santiago**

Directora de Operaciones y CEO de Sisteplant.

● **Nicolás Santos Padín**

Socio de la práctica de Derecho Fiscal en Garrigues. Profesor de Galicia Business School.

● **Jaime Tomás**

Director General de IDD. Profesor visitante en diversas universidades españolas y latinoamericanas.

● **Marcos Urarte**

Manager Director en PHAROS, Consultor Estratégico, coach y conferenciante.

● **Enrique Ulloa Canalejo**

Socio Director de Ideo y Atelier. Profesor de Galicia Business School.

● **Antonio Valls**

Formador especializado en Habilidades Directivas de HUMAN SUCCES.

El importe del Executive MBA es de **12.450 €** (este precio no incluye el programa de extensión internacional en Silicon Valley).

Consultar condiciones especiales para Alumni, empresas asociadas a Galicia Business School y otros colectivos que mantienen convenio de colaboración con nuestra escuela.

Además, el **Banco SabadellGallego**, en su condición de partner del programa, ofrece a los participantes financiación en condiciones preferentes.

SabadellGallego 



**«Nadie nace.
Todos nos hacemos entrenando»**

T. 886 317146
info@galiciabusinessschool.es
www.galiciabusinessschool.es