



## Comienza la XVIII Promoción del Master

Jesús Medina, Director General de Williams & Humbert actuó como ponente.

**Mamen Gómez**  
cgomez@santelmo.org

El pasado 12 de enero dio comienzo una nueva promoción del Programa Master en Economía y Dirección de Empresas del Instituto Internacional San Telmo (Executive MBA). Jesús Medina, Director General de Williams & Humbert, fue el encargado de pronunciar la conferencia inaugural, bajo el título "Mi experiencia en el trabajo de Alta Dirección".

Jesús Medina es Licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad de Cádiz y Antiguo Alumno de San Telmo por partida doble, ya que realizó en 1993 el Programa Master en Economía y Dirección de Empresas y en 2003 el Programa de Alta Dirección de Empresas de la Cadena Agroalimentaria, ADECA. Antes de ser nombrado Director General de estas bodegas jerezanas, desempeñó distintos puestos dentro del Grupo Medina.

A lo largo de su conferencia habló, de su trayectoria profesional y de cómo puso inmediatamente en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de su paso por este Programa. En este sentido, afirmó que "cuando comencé a trabajar en 1989 en las bodegas, lo hice en el departamento de producción, como adjunto a su director, que en ese momento era Luis Funes, quien, ade-



más, fue la persona que me animó a realizar el Master. Con su fallecimiento, tuve que asumir la dirección de producción del grupo. Cuando ocurrió esto, yo estaba realizando el MBA, que me ayudó a adquirir una visión más global y general de las cuestiones empresariales que me envolvía en ese momento".

Hasta 1995, Jesús Medina ocupó este puesto, hasta que con la adquisición del 100% de Williams & Humbert Ltd por parte de Luis Páez SA (una de las familias del grupo en la que la familia estaba al 50% con Ahold) le enviaron al comité de dirección de W&H como adjunto al director general. Finalmente, en 1997, asumió la dirección general de estas bodegas, que, a partir del año 1999, agruparía la actividad de todos los negocios del grupo.

En su disertación, Jesús Medina se centró en la importancia de la internacionalización. "Hay que salir fuera" declaró. Actualmente Williams & Humbert se encuentra en un momento de expansión, desarrollo y consolidación de los numerosos proyectos emprendidos en los últimos años, enfocando los nuevos esfuerzos en la ampliación filosófica del plan estratégico en los mercados internacionales. De ahí que afirmara que "hay que viajar físicamente,

no es tan difícil, y además es necesario. Si no sales tu, vendrán ellos, es así de simple. Para nosotros el mayor crecimiento de la bodega viene del negocio exterior. Vendemos en más de 80 países y hemos abierto filiales en China, EE.UU y Filipinas, donde el mercado por el consumo del Brandy es bastante importante. Todo esto crea, sin duda, oportunidades de negocio, ya que controlas el producto y si te asocias con alguien de allí mejor, porque aportan experiencia, conocimiento, redes de penetración, etc"

### **Bodegas Williams & Humbert**

Fundada en 1877 por Alexander Williams, actualmente en manos de la familia Medina y con un capital 100% andaluz, Williams & Humbert es una de las bodegas más importantes del Marco de Jerez. Líder en el mercado con marcas como Canasta, Brandy Gran Duque de Alba o DrySack, la compañía ha sabido adaptarse a los tiempos llevando a cabo una importante política de diversificación de productos acorde a los gustos de los nuevos consumidores.

Esta XVIII Promoción del Programa Master cuenta con un total de 63 participantes cuya media de edad es de 31 años. De entre los participantes, el 40% proviene de Ingenierías, el 39% de las licenciaturas de Económicas, Empresariales y Dirección de Empresas y el 21% restante ha realizado otras licenciaturas.

Sus instalaciones pasan por ser las más grandes de Europa, un conjunto de edificaciones unidas entre sí que ocupan 180.000 m<sup>2</sup>. Williams combina en la creación de sus productos la tradición y el buen hacer adquiridos a lo largo de los siglos basados en la calidad de sus prestigiosas marcas. De hecho, aún almacena vinos y brandies de la casa originarios de su fundación.

**El Programa Master**

Por otra parte, Brita Hektoen, Directora de esta promoción del Master, explicó a los asistentes algunas características del Programa que estaban a punto de comenzar.

De 18 meses de duración, el Programa Master del Instituto Internacional San Telmo está orientado a desarrollar las capacidades directivas de un selecto número de profesionales con experiencia. De esta forma, el objetivo del Programa es que estos participantes mejoren en la realización de las tareas directivas que tienen encomendadas y se preparen para ocupar puestos de mayor responsabilidad en la dirección de empresas.

Además, el Programa Master atiende a las distintas áreas de la empresa con un enfoque global desde la Alta Dirección. Esto permite que el participante alcance un amplio conocimiento práctico en cada una de estas áreas, comprendiendo y valorando las importantes interrelaciones existentes entre ellas.

**Perfil de la promoción**

Esta XVIII Promoción del Programa Master cuenta con un total de 63 participantes cuya media de edad es de 31 años. De entre los participantes, el 40% proviene de Ingenierías, el 39% de las licenciaturas de Económicas, Empresariales y Dirección de Empresas y el 21% restante ha realizado otras licenciaturas.

Por provincias, dado que el Programa se imparte de forma simultánea en Málaga, la gran mayoría proceden de Sevilla, Cádiz, Córdoba, Huelva, Jaén, Cáceres y Badajoz.

