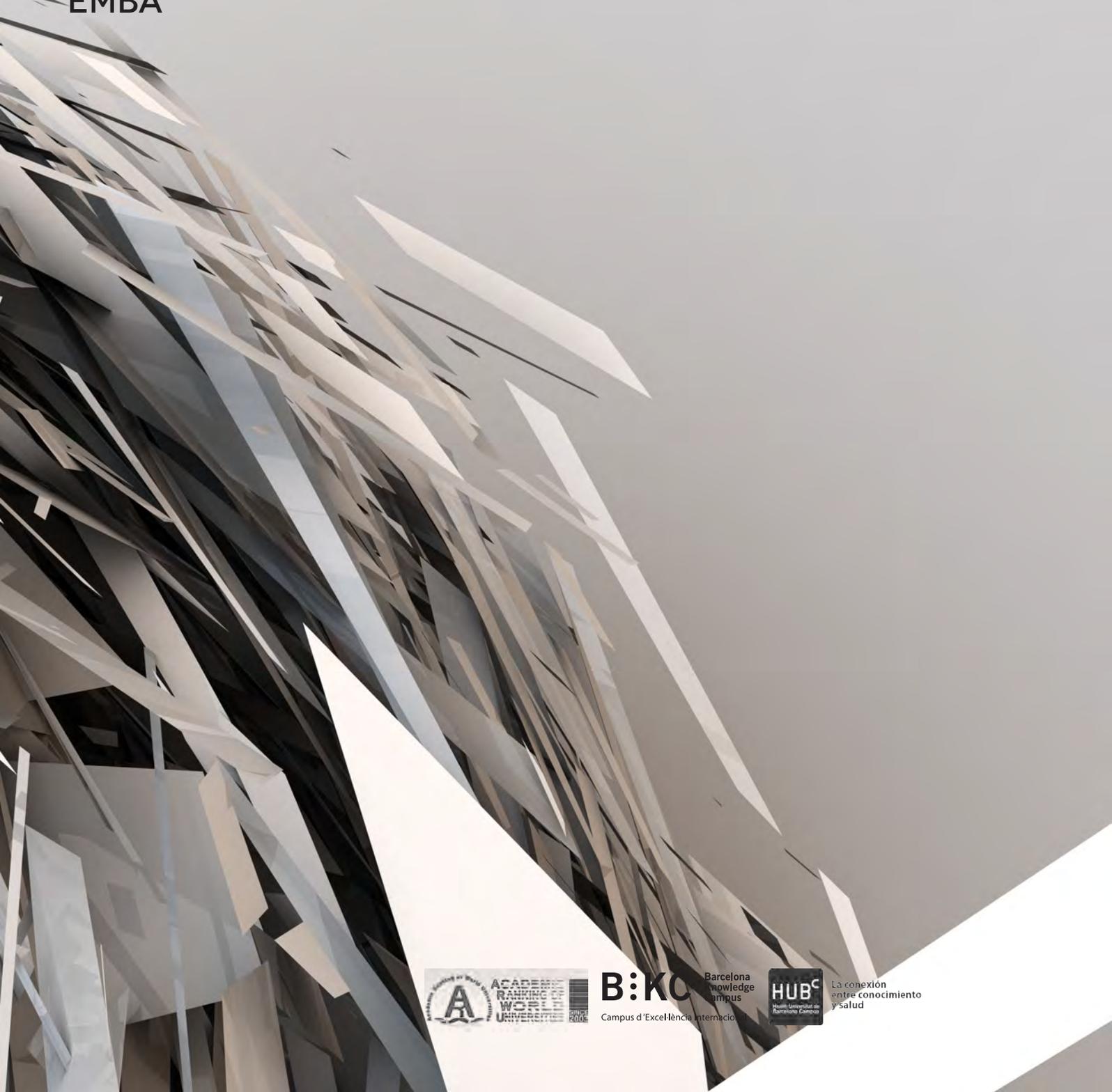




Universitat de Barcelona

MASTER EXECUTIVE EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

EMBA



La conexión entre conocimiento y salud



TODA LA FILOSOFÍA QUE MARKETING & FINANZAS ADQUIERE Y TRASFIERE HA PERMITIDO EL PROGRESO PROFESIONAL DE MUCHAS ALUMNAS Y ALUMNOS Y LA CREACIÓN DE EMPRESARIAS Y EMPRESARIOS, ASÍ COMO DIRECTIVOS EMPRESARIALES, TAN NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DEL PAÍS Y DEL PLENO EMPLEO.

RECORDAMOS COMO PUNTOS BÁSICOS DE NUESTRO ÉXITO, LA HONESTIDAD, LA HUMILDAD Y EL HUMOR; ASÍ COMO LA ILUSIÓN Y EL ENTUSIASMO POR VIVIR.

Marketing & Finanzas nace en el año 1966 con vocación de resolver problemas de gestión y/o tecnológicos en la empresa; siempre innovando en la formación continua de directivos, transmitiendo la filosofía de las tres "h": honestidad, humildad y humor para liderar con éxito, imprimiendo en el profesional la ilusión y el entusiasmo como método para vivir bien; afrontando problemas, buscando soluciones y obteniendo la máxima rentabilidad como objetivo medidor de la gestión.

Para llevar a buen término nuestra misión y alcanzar el objetivo de máxima rentabilidad de la empresa, siempre hemos contado con el apoyo y colaboración de universidades, instituciones, empresas, empresarios, escuelas de negocios y profesionales, siempre de primer nivel, tanto nacionales como internacionales, permitiendo la universalización del conocimiento entre nuestros alumnos; que siempre están en punta de cualquier avance tecnológico, financiero, humano y/o de gestión avanzada.

FORMACIÓN:

PROGRAMAS DE ALTA DIRECCIÓN
PROGRAMAS DE GESTIÓN
CURSOS IN COMPANY TRAINING

SERVICIOS:

APOYO A LAS EMPRESAS
BOLSA DE TRABAJO

MIEMBRO DE:

ERAIKUNE –
CLUSTER DE CONSTRUCCIÓN DE
EUSKADI

CONSEJO ASESOR:



SONY



DIRECTOR



JORDI MARTÍ

DR. EN CC.EE. Y EMPRESARIALES.
ESPECIALISTA EN VALORACIÓN DE
EMPRESAS.

PROFESOR DE FINANZAS EN LA
UNIVERSIDAD DE BARCELONA.

PERFIL PROFESIONAL DE LOS ASISTENTES EMBA:

- EDAD MEDIA: 35 AÑOS
- PERFIL PROFESIONAL:
51%, INGENIEROS; 24%,
CC.EE.; 8%, ARQUITECTOS
Y APAREJADORES; 4%,
EMPRESARIOS, 3%, DERECHO
Y 10%, MÉDICOS, FÍSICOS, CC.
TRABAJO, CC.MARÍTIMAS,
QUÍMICAS, BELLAS ARTES Y
FARMACIA.

PRESENTACIÓN DEL MASTER

La dirección y administración de empresas de cualquier actividad empresarial es una responsabilidad máxima que exige al directivo un complejo entramado de conocimientos técnicos, habilidades directivas y experiencias.

El día a día, nos va aportando experiencias, pero los mejores directivos son aquellos que se actualizan y son capaces de adaptarse a los cambios. Esta adaptación y actualización se consigue con una formación continua teórico-práctica que aporta este master, garantizado por el prestigio de una de las más prestigiosas Universidades del País, con una larga experiencia acumulada en los más de 20 años impartiendo los MBA, con programas actualizados todos los años e impartidos por profesionales de primer nivel.

EMBA avalado por la UB y controlado por el Consejo Asesor de líderes profesionales.

1. DESTINATARIOS

Directores, Gerentes, Empresarios y directivos responsables de las diferentes áreas de la empresa, así como a licenciados con titulación superior, con validez a efectos oficiales, (Ingenieros, Arquitectos, Aparejadores, Economistas, Físicos, Biólogos, Informáticos, Ldos. en Derecho y Ciencias Políticas. etc, con visión empresarial).

2. FECHA DE INICIO

15 NOVIEMBRE 2013

3. HORARIO

En fines de semana, según calendario.

Viernes: de 16h a 21h · Sábados: de 9h a 14h

4. VALOR ACADÉMICO

Valor Académico: 600h

5. TITULACIÓN

Para acceder a la misma cada alumna y alumno habrá de asegurar una asistencia mínima a clase de un 80%, habrá de superar evaluaciones de trabajos y pruebas periódicas, así como realizar y presentar un trabajo de investigación (tesina) sobrepasando la calificación mínima exigida. Cumplidos estos requisitos, el alumnado obtendrá el título de Master Executive en Dirección y Administración de Empresas, otorgado por la Universitat de Barcelona.



DIRECTOR DE PROYECTOS

ALFONSO BUCERO

Ingeniero UPM y DEA – EIUZ. PMP (Project Management Profesional) y Socio Director de BUCERO. PM Consulting. Dirigió IIL Spain y Senior Project Manager de Hewlett-Packard España en Madrid. Digital Equipment Corporation, ICL y SECOINSA. 17 años miembro de PMI, ALI (Asociación de Licenciados, Ingenieros y Doctores en Informática), AEIPRO de IPMA y Consejero de la Fundación DINTEL. Fundador y primer Presidente del PMI Barcelona. Asesor Internacional de la GPMA Corresponsal Español de PM Forum, Presidente del PMI Madrid (2008-2010) elegido Mentor de PMI para el sur de Europa, en Octubre 2010 recibió un PMI Distinguished Contribution Award y en Octubre 2011 fue nombrado PMI Fellow. Master Class en Atlanta. Tiene 30 años de experiencia, Director de proyectos por el mundo en tecnologías de Información y gestión del cambio en España, Italia, Portugal, Alemania, Rusia y Dinamarca. Ponente en frecuentes conferencias y autor de diversos libros y publicaciones.



ESTE CURSO ESTÁ INTEGRADO EN EL EEES.

LOS PROGRAMAS FORMATIVOS INTEGRADOS AL **ESPACIO EUROPEO DE EDUCACIÓN SUPERIOR (EEES)** HAN SUPERADO UN PROCESO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LA CALIDAD QUE FACILITA SU RECONOCIMIENTO EN EL MERCADO EUROPEO.

EN EL NUEVO **EEES**, LA CARGA LECTIVA SE CALCULA MEDIANTE EL CRÉDITO ECTS, UN ESTÁNDAR EUROPEO QUE CERTIFICA LA ADQUISICIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS, LAS HABILIDADES Y LAS COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL ALUMNADO:

60 CRÉDITOS ECTS.

6. REQUISITOS DE ADMISIÓN

A partir de estudios universitarios superiores, como licenciaturas o grados. Se admitirán asimismo títulos de primer ciclo, como las diplomaturas.

Podrá ser admitido asimismo alumnado que no disponga de titulación universitaria, en cuyo caso al final del curso, y superadas las pruebas de éste como el resto de alumnas y alumnos, se le otorgará un diploma de extensión universitaria.

7. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

- Titulación universitaria compulsada.
(Los documentos expedidos en el extranjero que se aporten en los procedimientos de la UB han de ser oficiales y estar expedidos por las autoridades competentes, de acuerdo con el ordenamiento jurídico del país de que se trate, y estar debidamente legalizados y traducidos, en los casos que corresponda.)
Más información [aquí](#).
- Copia compulsada del D.N.I. - Curriculum académico y profesional
- 2 fotografías tamaño carnet

8. OBJETIVOS Y CONCEPTOS RELEVANTES

- El Programa Master tiene como objetivo el acceder a una formación superior en la dirección general de la empresa, de acuerdo con las tendencias más avanzadas existentes en la actualidad.
- Y como fin, el promover profesionales de alta dirección, con responsabilidades directivas que ofrezcan a la empresa seguridad y liderazgo social.

9. METODOLOGÍA

- Exposición temática por expertos en cada área de la gestión y dirección de la empresa.
- Utilización de: Videos, Aplicaciones informáticas, simuladores (Business Games). Campus Virtual, e-learning.
- Conferencias a cargo de personas expertas en temas específicos.
- Utilización de técnicas didácticas avanzadas.
- Tutorías periódicas a lo largo de todo el programa y para el proyecto final por Asesor profesional docente.
- Amplia documentación.
- Visitas a empresas.
- Proyecto final: Realización tutorizada del proyecto en grupos de alumnos a lo largo del curso.

10. VISITAS A EMPRESAS

Durante el año se visitan empresas de distintos sectores, de reconocido prestigio a nivel nacional e internacional, tales como Alcoa, Gerdau-Sidenor, Electrotécnica Artech Hnos., Volkswagen - Landaben, Eroski, ...que permitirán a los participantes palpar directamente la situación real de la mismas.

11. BOLSA DE TRABAJO

Marketing & Finanzas Executive Education, cuenta con bolsa de trabajo destinada al alumnado, tanto actual como anterior, que lo solicite. Ofrece asimismo asesoramiento en búsqueda de empleo, y también en selección a empresas interesadas

12. FINANCIACIÓN

Financiación especial **CAJA RURAL NAVARRA**

Ayudas y subvenciones a la Formación

Según el Real decreto 395/2007 y la Orden Ministerial TAS 2307/ 2007 los gastos de formación de las empresas son bonificables por medio de las cotizaciones a la Seguridad Social y los importes de las matrículas son gastos deducibles en el impuesto de Sociedades y en el IRPF, además de dar derecho a una deducción de la cuota en los citados impuestos.

Las empresas deben abonar la totalidad del coste de los cursos antes del inicio de éstos, recuperando parte de la inversión una vez finalizado éste.

Marketing & Finanzas le informará sin ningún compromiso de forma orientativa de cuál es la bonificación máxima que puede conseguir su empresa.

13. PROGRAMA

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

1. ENTORNO DE INCERTIDUMBRE Y COMPLEJIDAD

2. FACTORES DE LA COMPETITIVIDAD

3. ESTRATEGIAS

- 3.1 Ataque, Defensa, Flanqueo y Guerrilla
- 3.2 En Costes, Diferenciación y Segmento/nicho, Posicionamiento y diferenciación

4. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

- 4.1 Organización enfocada a la estrategia
- 4.2 Contenido y objetivos de las decisiones estratégicas
- 4.3 Características de las decisiones estratégicas
- 4.4 Factores críticos de éxito

5. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

- Entorno de incertidumbre y complejidad
- Factores de la Competitividad

6. ESTRATEGIAS

- 6.1 Ataque, Defensa, Flanqueo y Guerrilla
- 6.2 En Costes, Diferenciación y Segmento/nicho
- 6.3. Posicionamiento y diferenciación
- 6.4. Planificación estratégica
- 6.5 Organización enfocada a la estrategia
- 6.6 Contenido y objetivos de las decisiones estratégicas
- 6.7 Características de las decisiones estratégicas
- 6.8 Factores críticos de éxito

7. FASES

- 7.1 Planificación y organización del proyecto
 - Definición del proyecto
 - Análisis de riesgos preliminares
 - Plan de entrevistas de trabajo
 - Conformación del equipo
 - Estrategias de comunicación y gestión del cambio
- 7.2 Situación Actual
 - Análisis del contexto

- Diagnóstico situación actual
 - Revisión misión, visión y valores
 - Análisis de entorno externo
 - Macro
 - Micro
 - Tendencias de mercado
- Diagnósis situación actual
 - Análisis modelo de RRHH y estructura organizativa
 - Análisis económico
 - Análisis de procesos
 - Modelo de operaciones
 - Modelo tecnológico
 - Modelo de negocio y comercial
- Identificación de mejoras e iniciativas de negocio
- Mapa de Posicionamiento
- Análisis DAFO
- Mapa de Stakeholders
 - Mapa de riesgos

8. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

8.3 Marco de desarrollo estratégico

- Misión, visión y valores
- Formulación de la estrategia
 - Opciones estratégicas
 - Objetivos y líneas estratégicas
 - Evaluación y selección de estrategias
- Mapa estratégico
- Indicadores estratégicos
- Palancas de actuación
- Nuevos modelos

8.4. Implementación

- Planes de acción
- Cartera de proyectos
- Impactos de los planes de acción
- Análisis económico
- Calendarización
- Plan de implementación

9. GESTIÓN DEL CAMBIO

DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE. ANÁLISIS DEL CASO VASCO

SESIÓN 1. La transformación de la sociedad vasca. Análisis macro-económico de las tres últimas décadas.

- Estructura económica, política industrial y fiscalidad. Análisis comparado.
- Instituciones, políticas públicas, políticas tecnológicas y de innovación.
- El Índice de Desarrollo humano sostenible en Euskadi: renta per Capita, educación y salud.

SESIÓN 2. Decisiones estratégicas y claves para la competitividad.

- Las tres grandes transformaciones de la economía vasca.
- Barreras críticas.
- Los tres ejes de actuación.

SESIÓN 3. El modelo vasco para el desarrollo humano sostenible.

- Cinco claves para comprender el modelo vasco.
- Estrategia económica y autogobierno.
- Ejemplos concretos: el caso Guggenheim, los clusters vascos y la energía.

SESIÓN 4. El modelo vasco hacia el futuro. Diseño y gestión de la innovación social disruptiva en el proyecto Hiriko City Car.

- Aproximación a la innovación social.
- Diseño y conceptualización del proyecto Hiriko
- Captación y gestión de la inversión.
- Estrategia de internacionalización.
- Gestión de las dificultades.
- Lecciones aprendidas y conclusiones.

MACROECONOMÍA PARA LA DIRECCIÓN – PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA GLOBAL

La actual crisis económica nacional e internacional provoca que cada vez en mayor medida la estrategia de las empresas esté supeditada a la evolución de la **macroeconomía**.

El objetivo es despojar la macroeconomía de elementos técnicos innecesarios y responder a las preguntas que la mayoría de los directivos se hacen en la actualidad en el ámbito que hace referencia a la coyuntura económica nacional e internacional. Explicar los errores cometidos por los gestores de la política económica internacional durante el período 2004 – II, así como predecir cuándo y cómo saldremos de la actual crisis económica.

En materia de política económica internacional, procede destacar las estrategias de Estados Unidos y Europa, diferentes entre sí. La primera de impulso de la demanda sin importar demasiado el nivel de déficit público, la segunda de austeridad económica y de estricto control del déficit de los correspondientes estados.

En relación a la política económica nacional, se analiza desde el cambio radical que en la noche del 9 de mayo de 2010 efectuó Zapatero hasta el momento actual, con Rajoy en la presidencia. Un cambio, obligado principalmente por la presión de Alemania, consistente en sustituir una estrategia basada en la inacción por otra determinada por la realización de un importante ajuste económico.

PROGRAMA DEL MÓDULO

1. Las crisis económicas: principales causas y consecuencias
2. Una pequeña historia de las crisis: el caso de Estados Unidos (década de los 20) y Japón (años 90)
3. La gestión de la política económica mundial en el período 2004 – 08: errores, errores y más errores
4. Economía española: un modelo de crecimiento insostenible
5. Economía mundial. La primera reacción (2009): la salida keynesiana
6. Economía mundial. La segunda reacción (2010): políticas de ajuste económico (Europa) versus políticas de expansión de la demanda (Estados Unidos)
7. Economía mundial. ¿Cómo y cuándo saldrá de la crisis?
8. 8) Economía española. La inacción (2008 – 9 de mayo de 2010)
9. Economía española. El ajuste económico (10 mayo de 2010 – actualidad)
10. Economía española. ¿Cómo y cuándo saldrá de la crisis?
11. ¿Está desarrollando el Gobierno del PP una adecuada política económica?
12. El mercado del petróleo: principales características y evolución del precio
13. Las principales bolsas mundiales: ¿recuperación sostenida o espejismo?
14. El mercado inmobiliario: ¿cuándo dejará de bajar el precio de la vivienda en España?
15. La crisis de los países del Este: principales causas y consecuencias
16. China e India: ¿por qué el crecimiento económico está bajando sustancialmente?
17. América Latina: un incierto futuro
18. Japón: ¿por qué ha crecido tan poco en las últimas dos décadas?
19. Epílogo: ¿Cómo afectará la actual crisis económica al management del futuro?

CONTABILIDAD BÁSICA – INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS

CONTABILIDAD BÁSICA

- Balance y cuenta de pérdidas y ganancias.
- Estado de flujos de efectivo.
- Amortizaciones económicas
- Amortizaciones financieras.
- Análisis de clientes.
- Análisis de proveedores.
- Variación de existencias.
- Variación en el patrimonio neto.
- Variación en la financiación básica.

ANÁLISIS CONTABLE

- Ratio de apalancamiento.
- Ratio de renta operativa.
- Ratio de renta financiera.
- Análisis del Cash Flow.
- Umbral de rentabilidad.
- Niveles óptimos de endeudamiento.

CONTABILIDAD PREVISIONAL.

- Elaboración de presupuestos de tesorería.
- Elaboración de presupuestos de inversiones.
- Financiación.
- Impuesto de sociedades.
- Proyecciones de ventas.
- Proyecciones de costes.

EL FACTOR HUMANO EN LA EMPRESA

Técnicas aplicables a la Gestión de Recursos Humanos. Selección y formación. Análisis de puestos de trabajo. La Evaluación del Rendimiento. Política retributiva.

GESTIÓN DE EQUIPOS

El trabajo en equipo es un tema central en las organizaciones modernas cuya constitución pretende la consecución de una mayor efectividad y mejora de resultados.

Se pretende dotar al alumno de conocimientos y técnicas para que sea capaz de convertir un grupo de trabajo en un equipo y tener las bases necesarias para que asuma la dirección y gestión del mismo, analizando

las causas de éxito y fracaso, liderazgo y las técnicas de evaluación y mejora.

Programa:

1. Grupos y equipos de trabajo: conceptos y elementos de un equipo de alto rendimiento
2. Equipos de trabajo y liderazgo: requisitos del líder y los colaboradores, estilos de liderazgo y funciones
3. Principales causas del fracaso en el liderazgo y en la gestión de equipos
4. Evaluación y mejora del equipo: elementos de evaluación y necesidades de mejora
5. Confección de test y realización de dinámicas

GESTIÓN DE REUNIONES

La reunión de trabajo es una necesidad en cualquier organización. No obstante, existe el peligro de no obtener unos resultados adecuados, dado el escaso tiempo de que se dispone.

El alumno aprenderá como debe planificar adecuadamente una reunión, su conducción fomentando la participación y la superación de situaciones de conflicto, así como su finalización.

Programa:

1. Reuniones de trabajo: concepto, tipología y principales defectos
2. La planificación: aspectos a tratar antes de la reunión (definición de objetivos, elección de participantes, orden del día y organización del material)
3. El desarrollo: presentación de participantes y del orden del día, fijación de objetivos, conducción, finalización del acto y evaluación
4. La participación y la superación de situaciones tensas o de conflicto: papel del conductor y sus cualidades, tipología de participantes, causas de conflicto
5. Confección de test y realización de dinámicas

ÁMBITO JURÍDICO

DERECHO CIVIL Y MERCANTIL.

Obligaciones, contratación, sociedades, medios de pago, títulos, valores, derecho del comercio, propiedad intelectual e industrial, competencia desleal, responsabilidad civil.

DERECHO PENAL EMPRESARIAL.

El empresario víctima del delito. Tipos de delitos. El empresario responsable de un hecho delictivo. Responsabilidad del administrador societario. Delitos contra la hacienda pública y contra la Seguridad Social.

Riesgos laborales, posibles demandas. El recargo de prestaciones. Extinción del contrato: Causas más frecuentes: Especial consideración de los despidos disciplinario y objetivo. Cotización y prestaciones de la Seguridad Social.

DERECHO LABORAL Y SEGURIDAD SOCIAL

Relaciones laborales: Puntos de mayor litigiosidad, Responsabilidad empresarial en materia de contratación, riesgos laborales y en materia de Seguridad Social. Contratación temporal y de extranjeros tras las últimas reformas laboral y de extranjería.

DERECHO FISCAL.

Práctica del impuesto sobre sociedades y examen de los puntos comúnmente conflictivos que inciden en su liquidación. El IRPF desde el punto de vista de las empresas.

REORGANIZACIONES EMPRESARIALES; fusiones, escisiones y aportaciones al alcance de todo el mundo.

Mecánica común del **IVA**: fundamentos imprescindibles para la vida diaria de las empresas.

DIRECCIÓN DE/POR PROYECTOS. LAS TIC.

- Proyectos famosos. Las cinco fases de la Gestión de Proyectos.
- Planificación de Proyectos.
- Organización y asignación de personal.
- Trabajo en equipo en la organización.
- Instruir y liderar.
- La mejora continua.
- Control de los Proyectos.
- Información. La Gestión del Riesgo
- Gestión de Proyectos mediante Microsoft Project, PMBOK, PRINCE2, (ERP).
- Metodología PMBOK en la Industria, en la Construcción y en los Servicios.

DIRECCIÓN GENERAL

MÁS ALLÁ DE LA TECNOLOGÍA: EL ARTE DE DIRIGIR

Ver la empresa más allá de un mero conjunto de personas y de máquinas es el factor clave que distingue a los dirigentes de las empresas líder en su sector. Las empresas tienen dos misiones básicas: hacer productos/servicios y vender productos/servicios. La definición de Tecnología

según P. Drucker es el “cómo se hacen los productos/servicios” con lo que engloba las personas y el uso de las herramientas. Ello requiere un análisis permanente de la situación, un replanteamiento continuado y un espíritu de mejora permanente que va más allá de la última moda de gestión. La gestión de uno mismo y de su entorno forma parte de la respuesta a la pregunta ¿cómo puedo dirigir a otros si no se dirigirme a mí mismo?

LA SESIÓN CUBRIRÁ ASPECTOS:

- **LA GESTIÓN DE UNO MISMO Y LA DE SU ENTORNO**
 - Gestión de las contradicciones, frustraciones, ...
 - o Superación de: es imposible, ya lo hemos probado antes,...
- **EL DIRECTIVO Y LA COMUNICACIÓN**
- **DEBATES COMO:**
 - Organización por departamentos, necesidad o no de un departamento, gestión de reuniones, comunicación con los clientes, la gestión y dirección de la pequeña empresa versus la multi nacional,...

La sesión se apoyará en la discusión de casos prácticos que previamente se habrán facilitado para su lectura

MEJORA Y GESTIÓN DE LOS PROCESOS DEL NEGOCIO

INTRODUCCIÓN.

Procesos de negocio. Modelos de Organizaciones. Las Organizaciones Funcionales. Planteamiento de Gestión por Procesos. Principales características y diferencias entre Gestión Tradicional y la Gestión por Procesos. Los “espacios en blanco” de la Organización.

Mapas Organizativos: Análisis de los Mapas relacionales. Preguntas a hacerse para revisar el “Sistema”.

Mejora de Procesos: Descripción. Áreas de actuación y mejora. Los tres niveles de eficacia. Metodología para la mejora del Proceso: Porqué mejorar los Procesos. Secuencia para la mejora del Proceso.

PLANIFICACIÓN DE LA MEJORA - FASE 0 -

Identificación de los Factores Críticos de Éxito del Negocio y los Procesos Clave. Elementos Críticos del Negocio. Emparejado de Elementos Críticos con Procesos.

DEFINICIÓN DE PROYECTO -FASE 1-

Identificación de los Elementos Críticos del Proceso y definición de Objetivos de Proyecto. Roles y Responsabilidades en la Fase I. Desarrollo del Plan del Proyecto.

ANÁLISIS Y DISEÑO DEL PROCESO - FASE 2 -

El Mapa del Proceso como herramienta. “Desconexiones”. Desarrollo y verificación de las especificaciones del “Debe ser”. Y enlace del “Es” con el “Debe Ser”. Desarrollo de Mediciones de Proceso. Determinación de los Roles de Trabajo a partir de los pasos del Proceso. Diseño del Entorno del Puesto de Trabajo. Roles y Responsabilidades del Proyecto en la Fase 2.

IMPLANTACIÓN DEL PROCESO MEJORADO.

Objetivo. Implantación del “Debe Ser”. Problemas potenciales en la fase de implantación. Roles y Responsabilidades del Proyecto en la Fase 3.

GESTIÓN DEL PROCESO.

Desarrollo en la Gestión de Procesos. Gestión de la Organización como “sistema”. Roles y Responsabilidades del Proyecto en la Fase 4. La Responsabilidad de los “propietarios” de Proceso. Atributos de una cultura orientada al Proceso.

CASO PRÁCTICO DE MEJORA DE PROCESOS.

Mapa Relacional. Identificación de desconexiones de pérdida de tiempo en un proceso. Búsqueda de soluciones. Del Mapa de Proceso “Es” al Mapa de Proceso “Debe Ser”.

TQM MODELO EFQM. SIX SIGMA

- **TQM (TOTAL QUALITY MANAGEMENT).**
- Modelo **EFQM**.
- Six Sigma como sistema de gestión empresarial.
- Organización y proceso de implantación de Six Sigma.
- Metodología de proyectos DMAIC.
- Casos prácticos en empresas industriales y de servicios.
- Enfoque **LEAN SIX SIGMA**.
- Six Sigma en Supply Chain Management.

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL

- Estrategias de innovación.
- Innovación abierta.
- Organización y cultura innovadoras.
- Equipos multifuncionales.
- Ingeniería Concurrente.
- Casos prácticos en empresas industriales y de servicios.

LOGÍSTICA INTEGRAL, SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y DIRECCIÓN DE OPERACIONES.

¿CÓMO COMPETIR DESDE OPERACIONES Y EL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT?

Determinar el rol de las operaciones como un elemento clave para que las empresas industriales y de servicios logren y consoliden ventajas competitivas en el mercado. Se determinará la integración de operaciones con marketing, finanzas, recursos humanos y sistemas de información; y las decisiones clave (capacidad, tipo de proceso, deslocalización y ubicación centros, integración compras, planificación, calidad, innovación, indicadores de gestión, innovación,...) para soportar la estrategia competitiva de la empresa.

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Diseñar la cadena de suministro: compras, producción, distribución, planificación,... para mejorar la competitividad en el mercado. Decidir sobre el diseño de los puntos de inventarios, puntos de customización, punto cuello de botella, sistemas de planificación,... así como los tipos de procesos productivos y su nivel de subcontratación (contract manufacturers, operadores logísticos), y el nivel y forma de integración con clientes y proveedores.

DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS DE PRODUCCIÓN LEAN

GESTIÓN Y MEJORA DE PLANTAS PRODUCTIVAS. LEAN MANUFACTURING: Producción tradicional y Lean.

Valor Añadido, Flujos, Las Siete grandes pérdidas.

Bases de la Gestión de Talleres Lean-Kaizen.

Sistemas de participación Kaizen.

Metodologías Lean TPM/JIT/SQC/Poka-Yoke.

Hoshin Kanri/ Value Stream Mapping, Visual Management

Gestión, Organización y Aplicaciones del Lean Manufacturing.

ESTRATEGIA DE COMPRAS VS ESTRATEGIA DE VENTAS

ESTRATEGIA DE COMPRAS VS ESTRATEGIA DE VENTAS.

Integración de la Función de Compras/Aprovisionamiento y Ventas/ Comercialización: las dos caras de un mismo fenómeno, depende del lado de la mesa en que te encuentres y de tu grado de poder sobre la otra parte. Integración de las funciones de compras/aprovisionamiento y ventas/comercialización en la cadena de suministro. Estrategia de compras (negociación, calidad, suministros JIT, diseño, integración de proveedores,...) y Estrategia de distribución (CRM, Agile Logistics,

Operadores Logísticos, ECR integración con clientes,...) según la clave competitiva de la empresa

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS – PLAN DE MARKETING

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

Momento económico-social. Búsqueda o investigación para disponer de información. Técnica de investigación de mercados.

Fases de una investigación.

Procesos especiales estadísticos en Investigación de Mercados: La segmentación.

Posicionamiento de productos. Topologías.

Geoestadística. Tan importante como disponer de la información es saberla tratar.

PLAN DE MARKETING

Se facilitará toda la metodología para su confección.

COACHING DIRECTIVO

- Evaluación de las competencias personales y de gestión.
- Autoevaluación y evaluación 360°.
- Detección de áreas de oportunidad de desarrollo personal y mejora del desempeño.
- Potenciar la armonía entre vida personal y profesional y conseguir tus metas más deseadas.
- Desarrollar nuevas aptitudes para poder implementar las herramientas en los distintos departamentos de la organización.
- Impulsar el desarrollo de competencias y habilidades de directivos y empleados, en la organización.
- Potenciar la gestión del cambio y liderar equipos de trabajo eficientes. La formación de equipos de alto rendimiento.

COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EN LA ORGANIZACIÓN

INTRODUCCIÓN A LA COMUNICACIÓN

- La comunicación corporativa
- Herramientas para gestionar un Dpto. de Comunicación

BASES DE LA COMUNICACIÓN

- Imagen Corporativa

- Marketing
- Publicidad
- RR.PP.

HERRAMIENTAS DE LA COMUNICACIÓN

- Recursos disponibles
- Planificación estratégica
- Comunicación interna y externa

RELACIONES CON MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- Gestión de medios: escritos, audiovisuales y on line
- El mensaje: qué transmitir, cuándo, cómo y a quién
- Redes sociales: cómo sacarles partido
- Diseño y control de corrientes de opinión

REPUTACIÓN CORPORATIVA

- Responsabilidad social
- Gestión de la reputación corporativa
- Repercusión de la reputación corporativa en las cuentas de resultado
- Gestión de crisis

MARKETING OPERATIVO

- Marketing Operacional.- Diferencia entre Marketing, ventas y publicidad y su interrelación.
- Plan de Marketing.
- Aplicaciones prácticas de los elementos vinculados al marketing mix: Definición y gestión del producto, definición y concepto del precio/coste/valor, Gestión comunicativa global.
- Promoción de ventas y acción comercial, concepto de merchandising y su importancia.
- Las relaciones públicas y su utilidad, el Sponsoring y el Mecenazgo, la previsión de ventas v.s. objetivos de ventas.
- Panorámica sobre las diferenciaciones entre marketing de consumo, marketing industrial, marketing de servicios, etc.

MARKETING ESTRATÉGICO

- La estrategia de marketing como impulsor del éxito empresarial.
- Que productos/servicios potenciar, cancelar, añadir o reinventar? Cómo poner precios a productos/servicios nuevos, y cómo gestionar precios de gamas existentes? Que canales de

distribución utilizar?.

- ¿Cómo desarrollar estrategias de comunicación efectivas hacia nuestro público objetivo?.
- Desarrollo de métodos para alcanzar el retorno de la inversión en marketing y el objetivo empresarial de beneficio.
- La diferenciación como camino estratégico. La segmentación de clientes rentable.
- El posicionamiento o la batalla por estar en la terna final del consumidor en un mercado saturado de marcas. El ADN de la marca y los 8 factores para conseguirlo.
- La gestión de la comunicación: Briefing, Dbrief. Comunicación publicitaria y redaccional integradas. Gestión de crisis en la comunicación. La comunicación por colectivos internos y externos. Patrocinios y Publicity. Comunicación en entornos locales.
- E-Marketing: Internet, Extranet, Móvil marketing, Interactive.
- Tendencias. Herramientas específicas: Benchmarking, matriz de crecimiento, Ciclo de vida, VAC, FIRE.

MARKETING INTERNACIONAL Y COMERCIO EXTERIOR

- Consecuencias de la liberalización y la globalización del Comercio Mundial.
- El impacto del factor multicultural en el marketing, en la negociación de los contratos internacionales y en la creación de empresas en el exterior.
- Principales tipos de contratos: aspectos legales que no se pueden desconocer. Optimización de los costes en el transporte internacional.
- El seguro en comercio internacional asociado al transporte, la fluctuación de divisas, las formas de pago y otros puntos de riesgo.
- Estrategias de presencia internacional: exportación, inversión, transferencia de tecnología, franquicia.
- Colaboración con la competencia. Ayudas a la internacionalización: ¿las conocen y utilizan las empresas?.
- Instrumentos de financiación internacional. La información: la asignatura pendiente. Antes y después de Internet.

“OFFSHORING” – EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN Y DESLOCALIZACIÓN.

- Mercado Internacional: inmersión en el mercado chino. Su efecto en la economía española y la expansión a través de economías emergentes. Inversión directa y establecimiento corporativo. Cómo abordar con éxito el proyecto en China.
- Análisis en el mercado chino. Análisis de mercados emergentes.

Gestión de compras y de unidades de negocio en China. Como abordar la expatriación de personal nacional.

FINANZAS OPERATIVAS

NECESIDADES OPERATIVAS DE FINANCIACIÓN: LA GESTIÓN DEL ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO.

Obtención de financiación a corto
Gestión de pagos: análisis de morosidad

Instrumentos Financieros de Pago: Ejecutividad
Gestión de cobros: análisis del riesgo de crédito
Instrumentos Financieros de Cobro: Liquidez

ANÁLISIS FINANCIERO DE LAS VARIACIONES DE EXISTENCIAS:

Modelos de gestión a corto plazo

CASH-MANAGEMENT:

Herramientas de presupuestación de los Saldos de Tesorería:

Estado de Flujos de Efectivo: Enfoque Contable,
Enfoque Financiero, Herramientas para la optimización de los Saldos de Tesorería:
Productos Bancarios
Barrido de cuentas

ESTRATEGIA DE FINANCIACIÓN A MEDIO Y LARGO PLAZO

Apalancamiento:

Determinación del intervalo óptimo de endeudamiento
Análisis de la prima de riesgo: Perspectiva Bancaria,
Perspectiva Financiera, Efecto impositivo

Instrumentos de Financiación: Financiación Bancaria, Financiación Para-Bancaria

Coste de los Fondos Propios
Coste de los Fondos Ajenos
WACC: Coste Promedio Ponderado del Capital.

ESTUDIO DE RENTABILIDAD. Método DUPONT.

FINANZAS ESTRUCTURALES

ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN:

Modelos Estáticos

Modelos Dinámicos:

Determinación del Cash-flow Libre
Determinación de TIR, TAE, TFR

ETTI: Estructura Temporal de los Tipos de Interés

VALORACIÓN DE EMPRESAS:

Métodos Clásicos:

Aplicación Normas Internacionales de

Contabilidad
Aplicación Nuevo Plan General de Contabilidad
Aplicación a PYME

Métodos de Descuento de Flujos:
Valoración desde el punto de vista del inversor
Valoración desde el punto de vista de la empresa
Aplicación a PYME
Método de Valoración por Opciones Reales

Valoración de los Activos Materiales:
Normas Internacionales de Contabilidad
Nuevo Plan General Contable
Normas de Tasación de Inmuebles
Aplicación a PYMES

Valoración de los Activos Inmateriales
Valor de la Marca
Valor de la Cartera de Clientes
Valor del Fondo de Comercio

ANÁLISIS DEL RIESGO:
Estudio de los indicadores de Solvencia
Estudio de los indicadores de Liquidez
Determinación del umbral de Rentabilidad

Concurso de Acreedores
Normativa mercantil
Práctica mercantil

Plan de viabilidad:
Análisis del presente:
Determinación de Costes Directos
Determinación de Costes Indirectos

Elaboración de escenarios futuros:
Asignación de probabilidades
Opciones y Flexibilidad

Determinación de Hipótesis:
Negociación Bancaria
Negociación con Proveedores
Negociación con Deudores
Negociación con la Propiedad

Presupuesto de Tesorería

Presupuesto de Inversiones- Desinversiones

Presupuesto de Financiación

Elaboración de Balances y Cuentas de Resultados

Previsionales

Presentación

FINANZAS CORPORATIVAS

ESTRATEGIAS EMPRESARIALES:

- Definición de modelo de negocio
- Adaptación estructural
- Gestión de ciclos económicos. Acciones ante el período de crisis y de auge.

FUSIONES DE EMPRESAS:

- Nuevo Plan General de Contabilidad· Normas Internacionales de Contabilidad

ADQUISICIONES DE EMPRESAS:

- Management Buy-Out
- Leverage Buy-Up
- OPA: Hostil, Amistosa, Blindajes,
- Píldoras envenenadas

CREACIÓN DE GRUPOS EMPRESARIALES:

Toma de Control Consolidación de Balances:

- Determinación del Beneficio del Grupo
- Determinación del Beneficio de las Filiales según:
Nuevo Plan General de Contabilidad
Normas Internacionales de Contabilidad
- Precios de Transferencia:
Paraísos Fiscales

BANCA Y MERCADOS FINANCIEROS

ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES DE ACUERDO A LOS TIPOS DE MERCADO:

- Según el Instrumento que se negocia
Mercado Monetario:
Mercado de Deuda
Mercado de Acciones
Mercados de Divisas
Mercados de Commodities
- Según el Plazo de la operación:
Mercados al Contado: Spot
Mercados de Futuros
Mercados de Opciones

ESTUDIO DE LOS DISTINTAS OPERACIONES SEGÚN LOS TIPOS DE AGENTES:

- Mediadores: Brokers, Dealers
- Contratantes: Especuladores, Coberturistas, Arbitrajistas

ESTUDIO DEL SISTEMA FINANCIERO EUROPEO:

- Formación del Tipo de Interés:
La Base Monetaria,
La M3, La Masa Monetaria, Creación de Dinero Bancario
- Banco Central Europeo:
Bancos Centrales,
Sistema Target
- Mercado Interbancario:

EONIA
Euribor
Libor

INVERSIÓN EN BOLSA:

- Determinación del tipo de interés libre de riesgo:
Mercado de Letras del Tesoro
- Análisis Fundamental:
PER,
Pay-out,
Q de Tobin
- Análisis Técnico:
Charts,
Señales de Compra,
Señales de Venta
- Organización de una Cartera:
Optimización Rentabilidad-Riesgo

Asegurar Resultados mediante:
Diversificación, Derivados

CLASES VIRTUALES EN CHAT

Campus Virtual. El campus virtual se convierte en punto de encuentro de todas las personas matriculadas en nuestros cursos. El Campus es una comunidad muy activa, donde se exponen dudas, es punto de encuentro para estudiar en grupo, se comparten intereses y opiniones sobre las materias, etc. En definitiva, es mucho más que una herramienta, el Campus es, un lugar donde aprender, conocer y compartir.

Portal para el seguimiento del proyecto final del master.

PROYECTO FINAL

Tesina o proyecto final mediante metodología basada en PMBOK®. La metodología del Project Management Institute, recogida en el PMBOK®, es la más reconocida internacionalmente en la gestión de proyectos, básicamente por su rigor y versatilidad, con un abanico de aplicabilidad que abarca la ingeniería, la construcción, el software, etc.

Basado en situaciones relacionadas en las diferentes áreas de la empresa y la dirección general, para las que se plantea la implantación, organización, gestión y/o mejora, en los ámbitos:

- Relacionados con la visión, misión, objetivos, estrategias y tácticas de la empresa y la dirección.
- Ámbito Jurídico.
- Factor humano en la Empresa.
- Implantación de procesos en la empresa, la logística y la producción lean.

- Implantación y mejora de la calidad.
- Aspectos relacionados con la gestión de compras, ventas y el marketing estratégico y operativo de la empresa.
- Aspectos relacionados con la Economía, las finanzas, el equilibrio financiero, la rentabilidad, el apalancamiento, la planificación y el riesgo operativo y financiero de la empresa.

El proyecto se realizará de forma tutorizada, en equipos de 4 a 6 personas.

- » Se basará en una situación planteada por los integrantes del equipo (a ser posible real).
- » El tutor puede aconsejar alguna situación concreta y guiará la realización del proyecto a lo largo del curso de forma presencial y no presencial (vía e-mail, ftp, foro, etc...)
- » Se elaborará una memoria y una presentación pública del proyecto.
- » La presentación se llevará a cabo en sesiones especiales al final del curso. Cada integrante del equipo del proyecto, deberá realizar una parte de la presentación.
- » Se creará un portal especial para las tesinas donde habrá información relevante de ayuda y un área donde los alumnos colgarán en formato Web sus documentos.
- » Se realizarán varias presentaciones presenciales durante el curso y una presentación final al acabar el Master ante el Tribunal académico.

14. PROFESORADO



HELENA AGRAMUNT
PSICOLOGA, LICENCIADA EN MEDICINA Y CONSULTORA DE EMPRESAS.

ALEXANDRE BLASI
DR. INGENIERO INDUSTRIAL POR LA UPC, PRESIDENTE DE LACE (ENSAYO DE COMPONENTES Y EQUIPOS ELECTRÓNICOS), PRESIDENTE DE MUTUA INTERCOMARCAL, MIEMBRO DEL DESPACHO DE CONSULTORES ROCA-JUNYENT CONSULTORES, MIEMBRO DE AÇU (AGENCIA CATALANA DE LA CALIDAD UNIVERSITARIA), MIEMBRO DEL CONSEJO SOCIAL DE LA UNIVERSIDAD DE BARCELONA, Y OTRAS ACTIVIDADES ASOCIADAS A LA INGENIERÍA Y LA DOCENCIA.



Ha sido Vicepresidente y Consejero Delegado de Samsung en España, Dtr. de División y Dtr. de Investigación en MAI (auxiliar del automóvil), Gerente en Brescó y Blasi (empresa familiar distribuidora de material eléctrico), Director Técnico en Telesincro (primera empresa española dedicada al diseño y fabricación de ordenadores). Ha mantenido una actividad docente a lo largo de toda su carrera profesional tanto como conferenciante, como profesor y varias presentaciones de ponencias en congresos.

VINCENT BOSH GÜELL
LDO. EN ADMÓN. Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS. UAB, DOCTORADO EN INVESTIGACIÓN Y TÉCNICAS DE MERCADO POR LA UB. MASTER EN ADMÓN DE EMPRESAS MBA, ESPECIALIDAD: MARKETING MOUNT SAINT MARY'S COLLEGE, MARYLAND USA. PDD-IESE, LIDERAZGO Y COMPROMISO CÍVICO. ESADE. DIRECTOR GENERAL BUSINESS UNIT FOODSERVICE & B2B - GALLINA BLANCA STAR S.A. DIRECTOR DE DIVISION FOOD SERVICE, BRAND MANAGER AVECREM. JEFE NACIONAL DE VENTAS DE RESTAURACIÓN 2002-2005 ESPAÑA Y PORTUGAL.



AUGUST CASANOVAS
INGENIERO INDUSTRIAL POR LA UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA. DOCTOR POR LA UPC EN DIRECCIÓN Y ADMÓN. DE EMPRESAS. MASTER EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS POR ESADE. DTR. DE OPERACIONES Y LOGÍSTICA EN COMPAÑÍAS MULTINACIONALES; GRUP CELSA), COTY ASTOR, ALMIRALL PRODESFARMA, RALSTON PURINA, SCHWEPPE, CAMP-BENCKISER. DIRECTOR ACADÉMICO DEL MASTER EXECUTIVE EN DIREC. DE OPERACIONES, LEAN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y SOCIO FUNDADOR DEL INSTITUTO LEAN MANAGEMENT EN ESPAÑA.





JOSÉ ANTONIO CEBALLOS

MASTER EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS POR LA UPC.
MASTER EN ORGANIZACIÓN E INGENIERÍA DE LA PRODUCCIÓN Y
DIRECCIÓN DE PLANTAS INDUSTRIALES POR UPC. INGENIERO TÉCNICO EN
TELECOMUNICACIONES POR UC. DESEMPEÑADO VARIOS CARGOS DIRECTIVOS
EN LOS SECTORES DE AUTOMOCIÓN Y DE LA MADERA.

Director Gerente y Director de Operaciones en PUMADE. Director de Producción e Ingeniería de Producto en Hutchison. Project Manager de la plataforma Epsilon A/C. Mejora Continua y Procesos en Robert Bosch. Director General de UAPi - PUMADE.



JOAN JANÉ

DOCTOR INGENIERO INDUSTRIAL. MBA POR ESADE.
EMEA LOGÍSTICA, GERENTE DE INGENIERÍA DE LOS PROCESOS DE HEWLETT-
PACKARD

Profesor invitado de la UB, UPC e IESE. Contrat Manager European.

GORKA ESPIAU

GORKA ESPIAU ES EL DIRECTOR DE PROGRAMAS INTERNACIONALES
EN INNOVALAB. ENTRE OTROS PROYECTOS, EN LA ACTUALIDAD ES EL
RESPONSABLE DEL DESARROLLO INTERNACIONAL DEL PROYECTO HIRIKO CITY
CAR (EN COLABORACIÓN CON EL INSTITUTO TECNOLÓGICO DE
MASSACHUSETTS) Y DEL PARQUE DE INNOVACIÓN SOCIAL DE BILBAO.

Es también miembro del Steering Group de Social Innovation Exchange y del International Advisory Group en INCORE (un proyecto conjunto de la Universidad de Naciones Unidas y la Universidad del Ulster). Anteriormente, Espiau ha sido asesor de la Presidencia del Gobierno Vasco, Asociado Senior del Insituto por la Paz de los Estados Unidos (Washington DC) y portavoz de Elkarri.

Colabora con programas de postgrado en varias universidades, es autor de numerosas publicaciones y artículos sobre resolución de conflictos e innovación social y es el director de dos documentales para la Televisión de Catalunya: Pluja Seca (2011) y Parlen les lluls (2012).



JORDI GARCÍA VIÑA

CATEDRÁTICO DE LA UNIVERSIDAD DE BARCELONA. PROFESOR DE DERECHO
DEL TRABAJO Y DE LA SEGURIDAD SOCIAL DE LA UB.

CONSULTOR DE EMPRESAS. ARBITRO DEL TRIBUNAL LABORAL DE CATALUÑA.
COLABORADOR DE LA CEOE Y DEL FOMENTO DEL TRABAJO NACIONAL.

JUAN JOSÉ IBARRETXE

DOCTOR EN ECONOMÍA POR LA UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO Y CATEDRÁTICO VISITANTE DE LA UNIVERSIDAD INTERAMERICANA DE PUERTO RICO EN LOS TRES ÚLTIMOS CURSOS, INCLUIDO EL PRESENTE, DESARROLLÓ UNA DILATADA CARRERA COMO DOCENTE ANTES DE FORMAR PARTE DEL GOBIERNO VASCO.

Entre otras materias, fue profesor de masters y postgrados ligados a la economía y a la gestión empresarial en la EHU/UPV. En su faceta universitaria en la actualidad es asimismo director del proyecto de investigación "The Basque Case: A comprehensive model for sustainable human development, en las universidades de Columbia (New York), George Mason (Washington) y EUCLID de Londres.

En cuanto a su carrera política, comenzó como alcalde de su localidad natal, Laudio, y llegó a ser lehendakari del Gobierno Vasco durante tres legislaturas consecutivas, desde 1999 hasta 2009. Antes había sido vicelehendakari y consejero de Economía y Hacienda, en la legislatura de 1995 a 1998. Durante sus dos cargos en el Gobierno Vasco desempeñó un papel fundamental en áreas de economía y desarrollo.



RAMÓN MARTÍNEZ CERESO

LDO. EN CC.EE. ANALISTA DE MERCADOS Y COLABORADOR DE RIVA Y GARCÍA. COMENTARISTA ECONÓMICO DE RADIO Y TV Y FORMADOR DE ALTA DIRECCIÓN DE BANCA INTERNACIONAL.



ANTONIO OLIVERA

LDO. EN DERECHO, ESPECIALIDAD JURÍDICO-ECONÓMICA. ILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DEL SEÑORÍO DE VIZCAYA.

Miembro del Despacho Garrigues desde 1987. Especialista en operaciones de reorganización empresarial y negociación jurídica de transacciones sobre empresas. Responsable de imposición indirecta en País Vasco.



XAVIER OROZCO DELCÒS

DIPLOMADO EN DIRECCIÓN GENERAL (PDG) - IESE U. NAVARRA.

Diplomado Psicología Industrial - U. Barcelona. Master Dirección RRHH - UP Madrid. Coach Profesional Senior Certificado por AECOP i por la EMCC (European Mentoring & Coaching Council). Es Socio Director General de IOR CONSULTING. Es Director de Programas de Management y Desarrollo de Personas y de Comunicación y Negociación en la BUSINESS ENGINEERING SCHOOL LA SALLE - UNIVERSIDAD RAMON LLULL desde 2007. Profesor colaborador de Liderazgo y Desarrollo de Personas en Master de Dirección de RRHH en la UNIVERSIDAD DE BARCELONA desde 1999. Es profesor de gestión del cambio y desarrollo de personas en los Cursos de certificación Senior Coach de AECOP.



SERGIO PASTOR

INGENIERO INDUSTRIAL. DIRECTOR GENERAL Y CEO EN UPPRIME ENERGY - GRUPO FICOSA. EX-CONSEJERO DELEGADO DE SCALEXTRIC / TECNITOYS. DISTINGUIDO DIRECTIVO 2003 POR LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE DIRECTIVOS (AED). DTR. GENERAL NUEVOS NEGOCIOS Y NEGOCIOS EN DESARROLLO GRUPO AGBAR. ANTERIORMENTE CONSEJERO DELEGADO DE APPLUS (GRUPO AGUAS DE BARCELONA).



RICARDO PASTOR

CONSEJERO DE GENOMAX E INVALCOR EMPRESAS DEL CAMPO DE LA BIOMEDICINA, CONSEJERO DELEGADO DE JOHN LAWYER,

con el que ha conseguido implantar la marca en nuestro país, introduciendo una nueva forma de ver los servicios legales a través de un servicio más cercano al consumidor, con una red de oficinas franquiciadas a pie de calle y un equipo de profesionales multidisciplinares. Por su parte, Ricardo Pastor ha ejercido durante años en el sector de la Comunicación, donde ha ocupado importantes puestos como el de Director de Publicidad de San Miguel, Director de Comunicación de Retevisión, o Director de Comunicación de Abertis, entre otros.



JACOBO QUINTANS

MAGISTRADO DEL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA - CATALUÑA - SALA DE LO SOCIAL.

PROFESOR DE DERECHO DEL TRABAJO Y LA SEGURIDAD SOCIAL DE LA UB



Mª LUISA SOLÉ MORO

LDA. EN PSICOLOGÍA INDUSTRIAL (UB). MASTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING (ESADE). DOCTORA EN CC.EE. PROFESORA TITULAR DEL DPTO. DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS UB. DTRA. DEL MASTER DE MARKETING (UB) 10ª EDICIÓN. HA DESEMPEÑADO CARGOS DIRECTIVOS DE PROJECT MANAGER EN PANRICO DONUTS (ALLIED LYONS) Y EN PERNOD RICHARD, ASÍ COMO DE DIRECTORA DE MARKETING DE MÖET ET CHANDON.

Experta Consultora y formadora en: MPG Media planning Group, Cámara Comercio, Colegio de Sociólogos, Barcelona Activa, Gescobert, S.Fitó, V.P. Jomas, Carburos Metálicos, La Fageda, Incavi (Institu Cátala del Vino), Ayuntamiento de Barcelona. Libros.- Comercio Electrónico: un mercado en expansion, Esic 2000. Los consumidores del siglo XXI, Esic 1999.



JUAN CARLOS SUARI

DOCTOR EN CIENCIAS ECONÓMICAS POR LA UNIVERSIDAD DE BARCELONA Y PROFESOR EN ESA MISMA UNIVERSIDAD DE TÉCNICAS DE COMERCIO EXTERIOR. ASÍ MISMO, DESDE 1988, ES MIEMBRO DE TEAMEUROPE, EQUIPO DE CONFERENCIANTES PREPARADO POR LA COMISIÓN EUROPEA PARA LA

DIFUSIÓN DE LOS OBJETIVOS DEL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN EUROPEA. Es asesor en materia de formación de la Autoridad Portuaria de Barcelona. Colabora habitualmente con la emisora de radio Catalunya Informació como comentarista en materia económica. Ha ejercido como profesor y consultor en Siria, Perú, Colombia, Marruecos, y Uzbekistán.



MARCOS URARTE

MANAGER DIRECTOR, CONSULTOR ESTRATÉGICO Y CONFERENCIANTE EN PHAROS CONSULTORIA ESTRATÉGICA. PONENTE EN IESE, ESADE, MARKETING & FINANZAS-UNIVERSIDAD DE BARCELONA, PRINCIPALES ESCUELAS DE NEGOCIO. EX DIRECTOR GENERAL EN STRATEGY CONSULTORS Y EX DIRECTOR DE ORGANIZACIÓN Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN INSTITUT CATALA DE LA SALUT. Forma parte de las prestigiosas plataformas de conferenciantes www.speakersassociates.com, www.topten-speakers.com, y www.lidconferenciantes.com. Pertenece al Grupo de Reflexión Estratégica del Estado Mayor de la Defensa. Colaborador del Banco Mundial. Miembro del TopTen Management Spain. Premio "Most Valuable Speaker 2011". Sus áreas de especialización son: Prospectiva Estratégica y Estrategia de las Organizaciones (públicas y privadas), Competitividad de las Organizaciones, Liderazgo y Gestión Estratégica de Personas, y Responsabilidad Social Corporativa.

CLAVE DEL PROGRESO ECONÓMICO Y SOCIAL.

LA INVESTIGACIÓN, ES UNO DE LOS PILARES BÁSICOS EN LOS QUE SE FUNDAMENTA LA UNIVERSIDAD, ADQUIERE ACTUALMENTE UN GRAN PROTAGONISMO COMO PRINCIPAL MOTOR DE INNOVACIÓN QUE CONTRIBUYE DE FORMA DECISIVA AL PROGRESO DE LA SOCIEDAD, PARÁMETRO IDENTIFICADOR DE LA CALIDAD DE LA UNIVERSIDADES Y ELEMENTO DINAMIZADOR DE LA ESTRUCTURA UNIVERSITARIA.

LA ACTIVIDAD INVESTIGADORA DE UB LIDERA LA PRODUCCIÓN CIENTÍFICA DEL ESTADO ESPAÑOL. CON MÁS DE 600 PROYECTOS NACIONALES COMPETITIVOS EN CURSO, 33 PROYECTOS EUROPEOS Y CERCA DE 650 CONTRATOS CON EMPRESA, LA UB CONSIGUE ANUALMENTE UNOS INGRESOS DE CASI 89 MILLONES DE EUROS A TRAVÉS DE ESTA ACTIVIDAD.

RANKING DE UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS

EN EL AÑO 2008 LA UNIVERSIDAD ESPAÑOLA QUE SE PONE A LA CABEZA DE ESTE LISTADO ES LA UNIVERSITAT DE BARCELONA, LA ÚNICA UNIVERSIDAD NACIONAL QUE APARECE EN EL RANKING ELABORADO POR THE TIMES DE LAS 200 MEJORES UNIVERSIDADES DEL MUNDO

OTRA CLASIFICACIÓN DE UNIVERSIDADES DEL MUNDO ES LA QUE OFRECE LA DE SHANGAI (CHINA), EN DE LAS 500 MEJORES UNIVERSIDADES DEL MUNDO. LA UNIVERSITAT DE BARCELONA ES DE NUEVO EL PRIMER CENTRO ESPAÑOL QUE APARECE

EN CUANTO AL ÁMBITO EUROPEO E INTERNACIONAL, LA UB FUE UNA VEZ MÁS LA PRIMERA UNIVERSIDAD DEL PAÍS EN NUMERO DE PUBLICACIONES Y CITAS, Y LA SEGUNDA INSTITUCIÓN EN ACTIVIDAD CIENTÍFICA DESPUÉS DEL CSIC, SEGÚN EL THIRD EUROPEAN REPORT ON SCIENCE & TECHNOLOGY INDICATORS DE LA UNIÓN EUROPEA. EN INVESTIGACIÓN, BAJA EL EPÍGRAFE "CLINICAL MEDICINE AND PHARMACY DEL RANKING MUNDIAL DE LA UNIVERSIDAD SHANGHAI JIAO TONG DEL AÑO 2007, LA UB ESTA CLASIFICADA EN EL PUESTO 76. TAMBIÉN DESTACA LA POSICIÓN QUE LA UB OCUPA SEGÚN ESTA CLASIFICACIÓN, DONDE SE ENCUENTRA ENTRE LAS 200 MEJORES UNIVERSIDADES DEL MUNDO Y EN EL PUESTO 57 EN EUROPA.

LA UB GENERA CASI EL 40% DE LAS TESIS DOCTORALES DE CATALUÑA

LA ACTIVIDAD DE INVESTIGACIÓN DE LA UB SE BASA EN UNA ESTRUCTURA DE 106 DEPARTAMENTOS QUE AGRUPA CERCA DE 5.000 INVESTIGADORES, PROFESORES, TÉCNICOS Y BECARIOS, ORGANIZADOS PRINCIPALMENTE EN GRUPOS DE INVESTIGACIÓN LA MAYORÍA DE LOS CUALES HAN SIDO EVALUADOS Y RECONOCIDOS POR UN PROGRAMA DE CALIDAD EXTERNO A LA INSTITUCIÓN. UNA PARTE MUY IMPORTANTE DE LA INVESTIGACIÓN DE LA UB SE DESARROLLA TAMBIÉN A TRAVÉS DE 8 INSTITUTOS DE INVESTIGACIÓN PROPIOS, 9 INSTITUTOS DE INVESTIGACIÓN PARTICIPADOS, 2 INSTITUTOS UNIVERSITARIOS DE INVESTIGACIÓN PROPIOS Y 2 INSTITUTOS INTERUNIVERSITARIOS, ASÍ COMO 15 CENTROS DE INVESTIGACIÓN Y OTRAS ESTRUCTURAS TALES COMO 8 OBSERVATORIOS Y 3 CENTROS DE DOCUMENTACIÓN. LA INVESTIGACIÓN GENERA PROGRESO Y CONOCIMIENTO, CONTRIBUYE A MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA Y CONSTITUYE, HOY DÍA, UN INSTRUMENTO DE CONSOLIDACIÓN ECONÓMICA PARA EL PAÍS.

MEJOR CAMPUS DE EXCELENCIA
INTERNACIONAL
2009 Y 2010

B:KC Barcelona
Knowledge
Campus
Campus d'ExceHència Internacional

HUB^c La conexión
entre conocimiento
y salud
Hub Universitat de
Barcelona Campus

COMPROMISO DE FUTURO

EMPRESAS QUE HAN CONFIADO EN MARKETING & FINANZAS

ABAL TRANSFORMADOS S.L. · ABAROA S.A. · ABB · ABGAM · ACL ESTUDIO DE ARQUITECTURA TÉCNICA · ACCENTURE · ADDECCO MEDICAL & SCIENCE · ADIDAS IBERIA S.A. AERNNOVA AEROSPACE · ADUANAS PUJOL RUBIO · AKT PLÁSTICOS · ALBA MARCEL GROUP S.L. · ALBATROS · ALBIA KAFE ANTZOKIA · ALCAD · ALCOA Y TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS S.L. · ALCORTA BROCK MAUS S.A. · ALCOTAN-UNISECO S.A. · ALCOA Y TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS S.L. · ALEMAG NORTE S.L. · ALESTIS AEROSPACE · ALKARGO S.A. · ALMACENES ELÉCTRICOS VASCONGADOS S.A. (AELVASA) · ALOKABIDE S.A. · ALSTON HYDRO SPAIN S.L. · ALONSO SAEZMIERA & GZLEZ. AYO ARO. ASOCIADOS · ALUMINIOS AMPUERO S.A., · AMAYA EL BUSTO ARQUITECTOS · ANGULAS AGUINAGA · ANTEL S.A. · APLICACIONES NUEVAS TECNOLOGÍAS · APPLUS NORCONTROL · AQ METRIX · EUROPA S.L. · ARIAN CONSTRUCCIONES · ARBELEC S.L. · ARCELOR MITTAL · ARFE S.A. · ARFLU S.A. · AROS ESTUDIO DE ARQUITECTURA · ARQUITECTURA INTEGRAL 90 S.L. · ARTANDI IV S.L. · ARTECHE · ASEA BROWN BOVERI S.A. · ASENSA CONSULTING S.A. · ASIMAG · ASOCIACIÓN PARA LA PREVENCIÓN DE ACCIDENTES · ASTILLEROS ZAMAKONA S.A. · AUXEMA STEMMAN ESPAÑOLA S.A. · AVACON · AZKORTZAPE S.L. · BALTOGAR S.A. · BANCO SABADELL · BARATZE TROBIKA S.L. · BARAYAZARRA + CASTERES · BASKIDER · BATZ S.COOP. · BC3 BASQUE CENTRE FOR CLIMATE CHANGE · BEFESA / LASTOUR INTERNATIONAL · BEFESA ZINC AMOREBIETA · BERZOSA HOSTELERÍA · BILBAÍNA DE ALQUITRANES (INDUBASA) · BIOMEDICAL SHOES S.L. · BIOTECHNOLOGY INSTITUTE S.L. · BIZKAIFISIOS · BOMBARDIER EUROPEAN HOLDINGS S.L.U. · BRIDGESTONE HISPANIA · BRUNNSCHWEILER BSH ELECTRODOMÉSTICOS ESPAÑA S.A. · BURDINOLA S.COOP. · CADAGUA (Gº FERROVIAL) · CAF · C. TURLA Y V. SUBIRÁN S.L. · CAJA RURAL DE NAVARRA · CARPINTERÍA METÁLICA SAN S.L. · CASA RURAL DE ARTEONDO · CEGASA · CENTRO TECNOLÓGICO DE COMPONENTES · CENTRO URVASCO · CERREUVE CONSULTING S.L. · CESPAS S.A. · CGC PERSO · CIE AUTOMOTIVE · CIE NORMA · CLECE S.A. · CODITEX RAMOS Y RAMOS · COLEGIO NIÑO DE JESÚS DE PRAGA · COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS INMOBILIARIOS · COMPAÑÍA DE BEBIDAS PEPICO S.A. · CONSORCIO ESPAÑOL CONSERVERO S.A. · CONSTRUCCIONES ARANZUBIA S.A. · CONSTRUCCIONES ARRANZACINAS · CONSTRUCCIONES GALDIANO S.A. · CONSTRUCCIONES LÓPEZ PABLO S.A. · CONSTRUCCIONES MAJUELO GARAY · CONSTRUCCIONES MORAGA · CONSTRUCCIONES MURIAS S.A. · CONSTRUCCIONES PALMIRO S.A. · CONSTRUCCIONES Y CANALIZACIONES S.L. · CONTENEDORES FELMAN S.L. · CONTROL GESTIÓN EN BOSCH · CORITEL BPM · COVERCLIM · CROWN EMBALAJES ESPAÑA S.L. · CTC CONSTRUCCION SELFHOR CUBICAL DE NIRA · CYCASA CANTERAS Y CONSTRUCCIONES S.A. · DAEWOO ELECTRONICS · DAIMLER CHRYSLER – MERCEDES BENZ · DAFINET (PROYECTO LAGUNARO) · DANIELI PROCOME IBÉRICA S.A.U. · DGA ARQUITECTURA · DECATHLON · DIEZ INGENIERÍA E INSTALACIONES · DIGEMOON S.L. · DINITEL 2000 · DHL SUPPLY CHAIN DIPUTACIÓN FORAL DE BIZKAIA · DIPUTACIÓN FORAL DE GIPUZKOA (DPTO. DE PRESIDENCIA Y ADMINISTRACIÓN FORAL) · DMP · INFRACOMAN S.A. · EAR · ECHESA S.A. · ECOL TRANSFORMADOS METÁLICOS · ECN CABLES GROUPS S.L. · EDSCHA ESPAÑA S.A. · EKONOR S.A. · ELECTROCRISOL METAL S.A. · ELECTROTÉCNICA ARTECHE HNOS. S.A. · ELECTROTÉCNICA DE NAVARRA S.L. · ELKARGI ALABA EQUIPOS NUCLEARES S.A. · ENERGY WATCH · ENGINE POWER COMPONENTS GROUP EUROPE · EPTISA TI · EREAGA GESTIÓN · EROSKI S.COOP. · ERREA · ESAUNE SOLAR · ESIMA CONSULTORES · ESTUDIO GORKA URÍA UNCETA · ETORLUR GIPUZKOAKO LURRA S.A.U. · EUROCONTROL ESTUDIO URGARI S.A. · ETORLUR GIPUZKOAKO LURRA S.A.U. · EUROPACIFICO ALIMENTOS · EUROPEAN VIRTUAL ENGINEERING-EUVE · EUSKAL KIROL APOSTUAK S.A. · EUSKAL TRENBIDE SAREA (E.T.S.) · EUSKAL XXI CONSTRUCCIONES S.L. · EXCAVACIONES VIUDA DE SAINZ S.A. · EXXON MOBILE LUBRICANTS SPECIALTIES · FACHADAS SINGULARES UXAMA S.L. · FAGOR ELECTRÓNICA · FAGOR ARRASATE · FERRAL-VIQ S.L. · FM CONTROL S.L. · FONORTE (GRUPO AFER) · FORMICA S.A. · FLEXIX S.A. · FONDO FORMACIÓN EUSKADI S.L.FROXA S.A. · FUNDACIÓN LABORAL DE LA CONSTRUCCIÓN · FUNDACIÓN LANTEGI BATUAK FYTASA S.A. · GABINETE TÉCNICO TASADORES · GAINSA S.L. · GALDARATXE S.A. · GALGO · GALLETTAS ARTIACH S.L.U. · GAMESA EÓLICA · GAMESA INNOVATION AND TECHNOLOGY GANICA PLAYWOOD S.L. · GASCA · GAVI · GE & ASOCIADOS INGENIEROS CONSULTORES · GECSA CONDUCTORES Y CONEXIONES ESPECIALES S.A. · GENERAL MILLS IBÉRICA S.A.U. · GEOCONSULTING · GESTETNER – GRUPO RICOH · GERDAU SIDENOR · GESVALIA CONSULTORES S.L. · GESVALT · GKN BRIVELINE ZUMAIA · GLOBAL STEEL WIRE S.A. · GOBIERNO DE NAVARRA GRUPO CELSA · GRUPO ALIASA · GRUPO ANTOLIN · GRUPO CASTRO · GRUPO ELCORO DECOLATE · GRUPO FG CONSTRUCCIONES FCO. GÓMEZ, S.L. · GRUPO GUASCOR · GRUPO MECANOTUBO · GRUPO RECYCLE · GRUPO URBEGI · GUARDIAN LLODIO UNO · GUASCOR I+D GURRUCHAGA TASACIONES S.A. · HABIDITE PROJECTS S.A. · HERA-AMASA · HERREKOR S.L. · HORMIBAL S.A. · I.T.P (INDUSTRIA DE TURBOPROPULSORES) · I35 · IBERMATICA S.A. · ICET S.A. · ICER BRAKES S.A. · IDEC · IDOM INGENIERÍA Y CONSULTORÍA · IDOM SERVICIOS INTEGRADOS S.A. · IGUS · IKUSI MULTIVISIÓN S.L. · INAMA S.A. · INCOSOL CORPORATE (GRUPO JALE) · INDA MÁQUINAS ELÉCTRICAS S.L. · INDUSTRIAS ALGA · INDUSTRIAS COUSIN FRERES · INDRÁ · INFORMÁTICA 68 S.A. · INEA S.L. · INFRAOMAN S.A. · INEM · INGENIERÍA ESTUDIOS Y PROYECTOS NIP S.A. · INGETEAM PANELES S.A.U. · INGETEAM POWER TECHNOLOGY S.A. · INMOBILIARIA MUNICIPAL EIBARRESA S.A. · INMOBILIARIA DEL VALLE DE DEBA · INTEGRAL DE CONSTRUCCIONES EIZU S.L. · INTERNET EUSKADI · INTERTEK CALEB BRETT IBERICA S.A.U. · KILE SPORT S.A. · INZEKA · KYBSE · KLM COMPAÑÍA AÉREA · LA AUXILIAR NAVAL LA PONTANILLA S.A. · LANDU PROMOSIOAK · LANTEC ESTUDIOS Y PROYECTOS S.A. · LEHIOKO BIHOTZ S.L. · LIGHT SYSTEMS TECHNICAL CENTER (RINDER GROUP) · LINKING PATHS S.L. · LINTERNERIA LANDETA S.L. · LKS INGENIERÍA S.COOP. · LKS SELECCIÓN Y FORMACIÓN · LOPEZ LANDA FM CONTROL S.L. · LONGWOOD ELASTOMERS S.A. · LUNKIDE M8L GROUP ESTRATEGIAS PARA LA INNOVACIÓN · LURPEKO LAN BEREZIOK S.A. · LLOYDS PHARMACY · MAE CONSTRUCCIONES · MAGNESITAS DE NAVARRA MANPOWER BUSINESS SOLUTIONS (MBS) · MANUFACTURAS RESORT S.L. · MAPFRE · MARÍTIMA EUROGULF S.L. · MAXAM EUROPE · MEDIGUREN Y ZARRAUZA S.A. GRUPO MAZ · MERKAT · MIESA MANTENIMIENTO · MIGUEL CARRERA Y CIA S.A. · MILITINO ARQUITECTOS S.L. · MOLDIS ECHARRO S.L. · NATURAL VOX S.A. · NAVASFALT S.A. · NERVACERO S.A. · NEWELL IBERIA · NIBIOLA PIGMENTOS S.L. · NICOLAS CORREA · NIP S.A. · NOCU S.A. · NORTEN PH S.L. · NOVALTI S.A. · NUCLENOR · NUMA 96 S.L. · NYCOMED PHARMA S.A. · OEB PROJECT MANAGERS S.L. · OLAKER S.COOP. · ONDOAN S.COOP. · ONITY S.L. · ONO OPERADOR DE TELECOMUNICACIONES · ORMAZABAL Y CIA · ORUBIDE · OTYDE CONSULTORES PAPELERA AMAROS S.A. · PAPRESA · PANDA SECURITY · PANELES ELÉCTRICOS · PEMCO ESMALTES · P4Q ELECTRONICS S.L. · PLANNING & SCHEDULING · PLASTIBOR · PRECICAST BILBAO · PINTURAS MONTO · PMG PULMENTOSA (MONDRAGON) · PRICE WATERHOUSE COOPERS · PRIPLASTIC S.L. · PROMARO · PUMADE · PUNTA VALTERRA S.L. · QUALIBERICA, RADITHERM S.L. · QUESERÍAS IZORIA S.L. · QUIRUI S.A. ESPAÑA · R. NORTE S.L. · RACOTEKNIA S.A. · RAMÓN VIZCAÍNO REFRIGERACIÓN S.A. · RAYTER S.A. · RECKITT BENCKISER · REPRESENTACIONES NORTE · REPSOL · RIBATE ASOCIADOS · RM PERMISA · ROBERT BOSCH ESPAÑA S.A. · ORBOCONCEPT S.L. · ROCKWOOL PENINSULAR · ROS CASARES · RSTUV · SALTO SYSTEMS · SALVA INDUSTRIAL S.L. · SAN ANDRÉS E.A.I.D.U. · SAS PROVEEDOR EN MERCEDES BENZ · SCI SERVICIOS DE CONTROL E INSPECCIÓN S.A. · SECURITAS SEGURIDAD ESPAÑA S.A. · SEGUROS LAGUN ARO · SEMANTIC SYSTEMS – SGA ESTUDIO SLP · SLI – VTI · SOLMICRO · SPX COOLING TECHNOLOGIES IBERICA S.L. · SUBCONTRACION DE PROYECTOS AERONAÚTICOS · SENER INGENIERÍA · SERCOIN S.A. · SERIDOM SERVICIOS INTEGRADOS · SERPA · SIDENOR · SIEMENS PRODUCT LISENCYDE MANAGEMENT SOFTWARE S.L. · SIEMENS VAI MT S.A. · SIERO LAM S.A. · SIGE CONTRATAS Y CONSTRUCCIONES · SISTEPLANT · SOCIEDAD ESPAÑOLA DE PREVENCIÓN DE FREMAP S.L.U. · SOLUCIONES INMUNOLÓGICAS S.L. · SOMMETRADE S.L. · STABILUS ESPAÑA S.L. · STEIN HEURTEY BILBAO · STEULER TÉCNICA S.L. · TABIMED · TALLERES MECÁNICOS URRUTIKOETXEA TALLERES ORAN S.A. · TALLERES Y SUMINISTROS ARKAY S.A. · TASUBINSA · TCC TÉCNICAS DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS · TÉCNICAS DEL AGUA UREN S.L. · TECNICHAPA S.L.U. · TEKNIA ESTAMPACIONES DEJ, S.A. · TECNICAL RESEARCH & INNOVATION · TEKNIA INDECO S.A. · TETELK S.L. · TELLECHEA Y FDEZ. MILITINO ARQUITECTOS S.L. · TELVENT TRAFICO Y TRANSPORTE, TMP · TENNECO AUTOMOTIVE · TESA S.A. · THALES · THOMIL S.A. · TMP · TOPIV 2006 S.L. · TRABESNOR CONSTRUCCIONES S.L. · TRACE SOFTWARE S.L. · TRAME AIRE ACONDICIONADO S.L. · TRANSPORTE Y LOGÍSTICA CARMELO TROQUEENOR S.A. · TSK ELECTRÓNICA Y ELECTRICIDAD S.A. · TSK ELECTRÓNICA Y ELECTRICIDAD S.A. · TUBACEX TAYLOR ACCESORIOS S.A. · TUBOPLAST HISPANIA · TUBOS REUNIDOS INDUSTRIAL · UGARTEBURU S.A. · UGS PLM SOLUTIONS S.L. · ULMA MANUTENCIÓN S.COOP. · ULTRACONGELADOS VIRTO · UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO · URAZCA CONSTRUCCIONES S.A. · URPASA 2004 · V. LUZURIAGA – TAFALLA S.A. · VAS Y CONSTRUCCIONES S.A. · VASCO BOHEMIA S.L. · VÍAS Y CONSTRUCCIONES · VICINAY CADENAS S.A. · VIDRALA · VIUDA DE SAINZ · VIVIENDA Y SUELO DE EUSKADI S.A. · VOITH PAPER S.A. · ZALAIN TRANSFORMADOS GRUPO CONDESA · WOLDER · ZENADEL 2006 S.L.

TITULACIÓN

DIPLOMA DE LA UNIVERSIDAD DE BARCELONA, QUE ACREDITA SU ASISTENCIA Y APROVECHAMIENTO DEL CURSO.

ESTE CURSO ESTÁ INTEGRADO EN EL EEES. LOS PROGRAMAS FORMATIVOS INTEGRADOS AL ESPACIO EUROPEO DE EDUCACIÓN SUPERIOR (EEES) HAN SUPERADO UN PROCESO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LA CALIDAD QUE FACILITA SU RECONOCIMIENTO EN EL MERCADO EUROPEO.

EN EL NUEVO EEES, LA CARGA LECTIVA SE CALCULA MEDIANTE EL CRÉDITO ECTS, UN ESTÁNDAR EUROPEO QUE CERTIFICA LA ADQUISICIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS, LAS HABILIDADES Y LAS COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL ALUMNADO: 60 CRÉDITOS ECTS.

AYUDAS Y SUBVENCIONES A LA FORMACIÓN

SEGÚN EL REAL DECRETO 395/2007 Y LA ORDEN MINISTERIAL TAS 2307/ 2007 LOS GASTOS DE FORMACIÓN DE LAS EMPRESAS SON BONIFICABLES POR MEDIO DE LAS COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL Y LOS IMPORTES DE LAS MATRÍCULAS SON GASTOS DEDUCIBLES EN EL IMPUESTO DE SOCIEDADES Y EN EL IRPF, ADEMÁS DE DAR DERECHO A UNA DEDUCCIÓN DE LA CUOTA EN LOS CITADOS IMPUESTOS.

LAS EMPRESAS DEBEN ABONAR LA TOTALIDAD DEL COSTE DE LOS CURSOS ANTES DEL INICIO DE ÉSTOS, RECUPERANDO PARTE DE LA INVERSIÓN UNA VEZ FINALIZADO ÉSTE.

MARKETING & FINANZAS LE INFORMARÁ SIN NINGÚN COMPROMISO DE FORMA ORIENTATIVA DE CUÁL ES LA BONIFICACIÓN MÁXIMA QUE PUEDE CONSEGUIR SU EMPRESA.

C/ BARROETA ALDAMAR 7
48001 BILBAO
TNFO. 94 600 88 33
MAF@MARKFINANZAS.COM



WWW.MARKFINANZAS.COM