



COLUMBUS

INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

MBA internacional

Estas enseñanzas no conducen a la obtención de títulos oficiales universitarios, sino a un Master Profesional avalado por el reconocimiento de los organismos públicos y privados en los que trabajan los más de 2.000 profesionales formados en nuestras aulas a lo largo de 18 años de historia.



10^a Edición

Contenido

1	CARTA DEL DIRECTOR DEL PROGRAMA	2
2	INTRODUCCIÓN	3
3	OBJETIVOS	4
4	PROFESIONALES A LOS QUE VA DIRIGIDO	4
5	REQUISITOS DE ADMISIÓN	5
6	METODOLOGÍA: WORKSHOPS	6
7	CALENDARIO y LUGAR DE IMPARTICIÓN	7
8	ESTRUCTURA DEL PROGRAMA.....	8
9	DESCRIPCIÓN DE LOS MÓDULOS (WORKSHOPS)	9
9.1	Conferencias y cursos complementarios.....	15
10	DIPLOMAS Y CERTIFICADOS	16
11	EVALUACIÓN.....	16
11.1	Normas Generales de Evaluación.....	16
11.2	Instrumentos de Evaluación	16
11.3	Evaluación del Trabajo Final de Curso.....	17
12	PRÁCTICAS EN EMPRESAS	17
13	BECAS.....	17
14	CLAUSTRO Y PERFIL DE PROFESORADO	18
15	MATERIAL DIDÁCTICO.....	20
16	SERVICIOS.....	20

1 CARTA DEL DIRECTOR DEL PROGRAMA

Los tres pilares de COLUMBUS IBS son el liderazgo, la estrategia y la internacionalización. Estos tres conceptos definen el área de trabajo en donde buscamos la excelencia y la ofrecemos a la sociedad que nos rodea y de la que formamos parte.

Tomándolos como referencia hemos desarrollado esta nueva edición del M.B.A., en donde lo que buscamos es formar para decidir. Esto lo hacemos mediante la difusión de herramientas apropiadas a cada situación, dentro de un entorno formativo esencialmente práctico. Tan es así que una de las metas del Master será, a su terminación, que cada asistente pueda implantar todo lo aprendido a la problemática propia de la empresa.

Así mismo, pretendemos con este programa dotar a los alumnos de una visión global de cada decisión, para lo que integramos en cada uno de los módulos diferentes perspectivas de forma que se analicen, se comprendan y se tomen decisiones después de valorar todas sus consecuencias.

COLUMBUS IBS quiere estar próxima a la empresa, cerca de cada uno de los retos que enfrenta, conociendo en profundidad cuales son y cuales las aspiraciones de futuro, de manera que podamos compartir un camino de éxito. Creemos firmemente que lo que debe durar para siempre tarda una eternidad en construirse, o dicho de otra forma, que esta labor es constante y continua, cambiante y permanente.

Fernando Bermejillo

2 INTRODUCCIÓN

¿Qué habilidades, competencias y conocimientos son necesarios para llegar a dirigir y liderar una empresa?

¿Qué estrategia utilizo para alcanzar mis objetivos empresariales?

¿Qué debo tener en cuenta en mi organización en el contexto internacional en donde nos movemos?

¿Cómo puedo convertirme en Directivo?

El programa M.B.A. surge de la necesidad de formar a futuros profesionales y cuadros directivos de las empresas para lograr, no sólo desarrollar la capacidad de gestionar y dirigir las áreas tradicionales de la organización, sino también de aplicar dichas acciones en el marco de la internacionalización de la empresa y su desarrollo en el contexto supranacional de forma eficaz y competitiva.

El programa persigue proporcionar a los participantes unos conocimientos globales e integrados de las principales técnicas, instrumentos y metodologías aplicables al área de Dirección empresarial. Desde una perspectiva eminentemente práctica los asistentes mejorarán sus conocimientos respecto a la importancia y los ámbitos de actuación de la Dirección de Organizaciones. Se aplicarán y analizarán además las principales herramientas de gestión de los departamentos de la empresa.

La metodología propuesta para ello es el desarrollo de competencias mediante la realización de **workshops** y seminarios, así como la utilización de diferentes herramientas e instrumentos en el puesto de trabajo que redunden en la optimización del desempeño y la óptima dirección empresarial; todo ello propiciando la participación y creación de un sentimiento de autoeficacia creciente en el participante.

El plan de formación propone un intenso programa que exige en el participante una dedicación completa, supone un reto personal y profesional que pretende concluir con la consecución de los objetivos y finalidades de desarrollo del participante. En este sentido, el 100% de los titulados alcanzan sus metas laborales con y a través de Columbus.

Columbus IBS es la única Escuela de Negocios en el Valle del Ebro que cuenta con programas coherentemente diseñados por psicopedagogos y psicólogos, así como también con un sistema de Calidad que le permite ir mejorando la formación recibida y la satisfacción de sus alumnos. Busca siempre informar con claridad y exhaustivamente a sus alumnos con un criterio ético y pedagógico más que desde la mercadotecnia.

3 OBJETIVOS

El objetivo general del M.B.A. es que los profesionales que lo cursen adquieran y desarrollen los conocimientos, aptitudes y habilidades necesarias para dirigir, administrar y gestionar cualquier tipo de organización, en el contexto nacional e internacional, con criterios de calidad y eficiencia.

En respuesta a las necesidades detectadas en la realidad empresarial actual se proponen que los profesionales adquieran los conocimientos, habilidades y criterios necesarios para lograr:

- La correcta toma de decisiones empresariales.
- La eficiencia en la resolución de problemas.
- La adaptación de los recursos y potenciales de la empresa a nuevos entornos y su proyección internacional.
- La previsión, planificación y conducción de los necesarios y permanentes cambios estructurales y funcionales derivados.
- La aplicación de las normas y sistemas de calidad en todas las acciones de la empresa.
- La gestión empresarial de acuerdo a la aplicación a la normativa medioambiental.
- El desarrollo de la investigación, el desarrollo y la innovación en la empresa.
- La organización y mejora continua de los equipos de trabajo especializados.
- La gestión y estructuración de los modernos sistemas de comunicación en la empresa.
- Inculcar y desarrollar la capacidad de liderazgo, el trabajo en equipo, la creatividad, la calidad y la internacionalización como fundamentos de la dirección en la empresa actual.

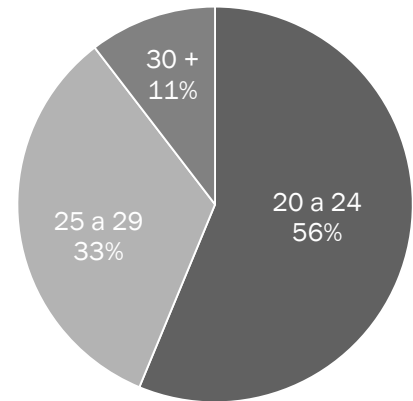
4 PROFESIONALES A LOS QUE VA DIRIGIDO

El Programa va dirigido a personas con:

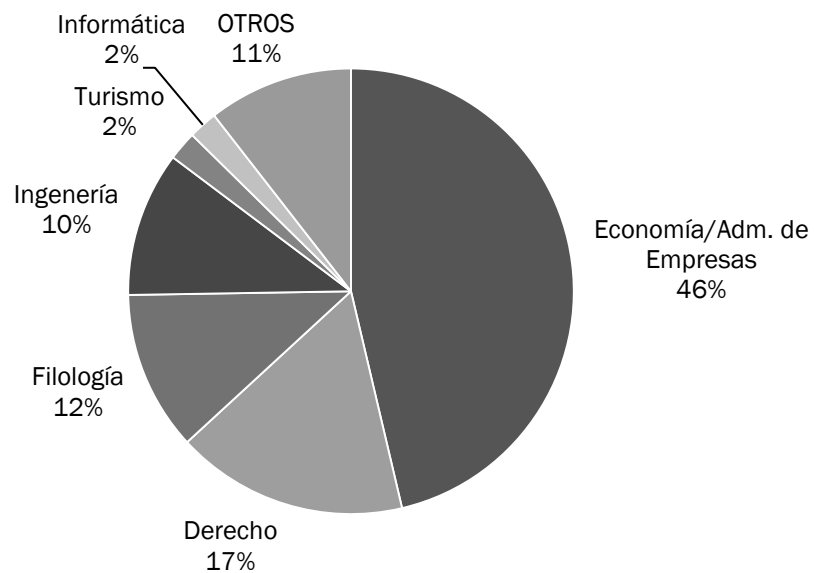
- Titulación de grado, diplomados o licenciados, que necesiten o deseen formarse en la dirección empresarial de acuerdo a la demanda real del entorno.
- Que tienen en mente consolidar una carrera a posiciones de dirección más generalista.

4.1 PERFIL DE ALUMNOS

A lo largo de las 9 ediciones del programa casi 140 alumnos, con una media de edad de 25 años han cursado el MBA internacional.



La procedencia de los profesionales es variada: licenciados en economía, empresariales, diplomados en ciencias empresariales, derecho; ingeniería y otras procedencias.



5 REQUISITOS DE ADMISIÓN

- Edad mínima de referencia: 21 años.
- Titulación universitaria o acreditación de ejercicio profesional cualificado.
- Realizar Prueba de Admisión específica del programa.
- Entrevista personal con los responsables académicos.
- Cumplimentar el Contrato de Matrícula.
- Reserva de plaza (según programa).

6 METODOLOGÍA: WORKSHOPS

La diferenciación de este MBA estriba en el diseño y desarrollo de **talleres** para la aplicación de herramientas e instrumentos en el mismo puesto de trabajo del profesional, así como en el trabajo final de Master. De este modo se garantiza la aplicabilidad y pragmatismo de la acción formativa, así como la optimización de los procesos y la eficacia.

El programa se caracteriza por:

- Contemplar unos objetivos explícitos y funcionales (interesantes y útiles para el alumno).
- Tomar como referencia la adquisición y aplicación en el puesto de trabajo de diferentes instrumentos y herramientas.
- Incrementar el sentimiento de auto eficacia para abordar el quehacer diario.
- Proporcionar las ayudas al alumno.
- Favorecer la participación y aportación individual, comprometiendo e implicando al alumno.
- Contar con profesores con gran experiencia profesional y docente, que estimularán al alumno para que aporte sus ideas.

Los talleres de formación (workshops) combinan la teoría con la aplicación práctica de herramientas de gestión. El objetivo es formar a los profesionales en la utilización de herramientas de forma que posteriormente sepan aplicarlas en su empresa.

Este programa contempla la utilización de herramientas específicas de gestión dentro de cada uno de los talleres, que serán aplicadas en beneficio de la propia empresa una vez finalizado el módulo.

El sistema docente permite que los participantes realicen trabajos y estudios complementarios de forma individual y en equipos, para facilitar el intercambio de información y experiencias.

7 CALENDARIO y LUGAR DE IMPARTICIÓN

El plan de estudios se desarrolla a lo largo de 14 meses, en horario de lunes a jueves de 16.30 a 21.30 horas. Podrán programarse de forma extraordinaria sesiones por las mañanas (al inicio del curso) para módulos complementarios, y los viernes por la tarde y los sábados por la mañana.

Inicio fase lectiva: 20 de octubre de 2010

Fin fase lectiva: 15 de junio 2010 (aprox.)

Entrega y Defensa del Proyecto de Empresa: julio de 2011

El curso se impartirá en las instalaciones de I.B.S., aunque se podrían programar actividades complementarias fuera de la Escuela.

Calendario no lectivo:

- Del 24 de diciembre al 6 de enero de 2011
- 28 y 29 de enero
- 4 y 5 de marzo
- Del 17 al 25 de abril



8 ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El programa acredita un mínimo de 590 horas lectivas más las 400 horas de creación del proyecto, estructuradas de la siguiente manera:

	Cr.	Horas		Cr.	Horas
DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y MARKETING			HABILIDADES DIRECTIVAS		
Strategic Management (E)	3	30	Liderazgo y desarrollo personal	1	10
Marketing Management (E)	4	40	Comunicación en la empresa	2	20
Management and Organización (E)	2	20	Entrevistas en la empresa	1	10
Economía Política	2	20	Gestión del tiempo y el estrés	1	10
			Habilidades comerciales	1	10
DIRECCIÓN FINANCIERA			INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA		
Financial Management (E)	4	40	International Trade Management (E)	1	10
Gestión de Costes	2	20	International Contracting (E)	3	30
Toma de Decisiones y valoración empresarial	3	30	International Finances (E)	2	15
Auditing (E)	1	10	Desarrollo y financiación de proyectos	1	10
DIRECCIÓN DE OPERACIONES			CONFERENCIAS- DEBATE Y FORMACIÓN COMPLEMENTARIA	3	
Purchasing Management (E)	1	10	I+D+I		
Cadena de Suministro: logística	2	20	Introducción a la Contabilidad		
Medios de Transporte	1	10	Protección de Datos		
Production Management (E)	2	20	Responsabilidad Civil		
Sistemas de Calidad, Prev. M. Ambiente	3	30	Creatividad e Innovación		
			Aduanas		
DIRECCIÓN DE PERSONAL			DIRECCIÓN COMERCIAL		
Dirección de RRHH	1	10	Commercial Management (E)	3	30
Gestión Integrada de RRHH	3	30			
Derecho Laboral	2	20			
Seguridad Social	1	10			
AREA LEGAL			PROYECTO EMPRESARIAL	16	400
Business Law (E)	2	20			
Derecho Fiscal	2	20			

9 DESCRIPCIÓN DE LOS MÓDULOS (WORKSHOPS)

A continuación se describen de forma resumida las competencias, objetivos, contenidos y herramientas de cada uno de los módulos del Master.

Nota: el programa de los módulos es orientativo. La Dirección del Curso se reserva el derecho a modificar las asignaturas, objetivos, contenidos y profesorado con el objeto de mejorar tanto la calidad como la coherencia e integración de todo el plan de estudios.

Strategic Management

(D. Juan Manuel Alvarez)

Competencia General:

The subject is based in three basic parts: environment analysis, study of appliances that identify both the global company and each of its independent businesses, and finally, description and development of the generic proceeding strategies.

Contenido:

- The Concept of Strategic Management.
- Environment Analysis.
- Information and Factors of Environment.
- Competitive Advantages.
- Implantation and Evolution of Strategies.
- Internal Analysis of the Organization.
- The Process of Strategic Reflection.
- Strategies of the Business Units.
- Functional Strategies.
- Basic Concepts of Management.
- Management Theories.
- Strategic Point of View of Management.

Management and Organization

(D. Miguel Ángel Anía)

Competencia General:

Approaches the basis of the organisation's conduct management based on the principle of productivity and the adequate work atmosphere.

Contenido:

- Nature of Management.
- Evolution of Management Thought.
- Managerial Environments.
- Decision Making and Problem Solving.
- Organizational Planning.
- Creating Organizational Structure.
- Organizational Design and Structure.
- Managing Change.
- Understanding Teams.
- Leadership and Management.
- Communication and Interpersonal Skills.
- Control: The Linking Function.
- Management in a Global Environment.

Marketing Management

(D. Juan Delgado, Dña. Ana Robledo)

Competencia General:

Develop a Strategic Marketing Plan and value the consequences that the customer and market orientation has for other areas of the company.

Contenido:

- Marketing introduction.
- The Marketing Plan.
- Analytic marketing.
- Market investigation
- Diagnosis and competitive positioning. Analysis and diagnosis tools.
- Targets. Types and criterions for their fixation.
- Portfolio strategies. Strategies of segmentation and positioning. Functional strategies.
- Product policy.
- New product development and launching.
- Price policy.
- Distribution. Classification. Tendencies.
- Impulse policy.

Economía Empresarial

(D. Pedro Benito)

Competencia General:

Comprender el funcionamiento de las relaciones económicas, tanto desde el punto de vista del comercio como desde el punto de vista de la finanzas.

Contenido:

- La economía agregada.
- El comportamiento del consumidor.
- La empresa y la producción.
- La competencia imperfecta: empresas precio-determinantes.
- El ahorro y la inversión.
- El dinero y el sistema financiero.
- La economía internacional.
- Equilibrios y desequilibrios macroeconómicos.

Commercial Management

(D. Manuel Mur)

Competencia General:

Get to know the different kinds of sales, criterions that determine the client's purchase decision as well as commercial organization and management from the point of view of the company, the market and the product.

Contenido:

- Why do clients buy?
- Kinds of sales.
- Client's decision process. Simple and complex sale. Selection of the distribution channel.
- Structure of the commercial net. Management and motivation of the commercial team. Retribution system. Sales management systems. Direction by indicators. Sales globalization.

Gestión de Costes

(D. Fermín García Lázaro)

Competencia General:

Capacidad de toma de decisiones económicas, basadas en el análisis de costes. Conseguir visión completa de actividades fundamentales, propias del control de gestión, elaboración de presupuestos de compañía y análisis de desviaciones. Herramientas operativas par el cálculo del coste de los productos, análisis económicos complejos y la confección de presupuestos agregados de compañía.

Contenido:

- Analítica.
- Presupuestos.
- Control de Gestión.
- Costes ABC/ABM.
- Costes Objetivo.

Auditing

(D. Ernesto Torres)

Competencia General:

Employ tools used by auditing professionals in order to proceed to the verification of a company's financial states.

Contenido:

- Auditing. Norms.
- Preparation of the work programme.
- Phases.
- Obtainment of auditing evidence.
- Application of simple techniques.
- Tax auditing.
- Internal auditing.
- Relations with the audited company.
- External auditors' reports.

Financial Management

(D. Jesús M^º Ruiz de Arriaga)

Competencia General:

Knowledge necessary to analyze and plan balances, manage the company's financing sources and to analyze and plan the financial structure at short and long term.

Contenido:

- Introduction to financial accounting.
- Short term financial management.
- Long term financial decisions.

Toma de Decisiones y Valoración de Empresas

(D. Jesús M^º Ruiz de Arriaga)

Competencia General:

Dominar nuevas herramientas financieras para saber si con una decisión se crea o destruye valor. Compendio del resto de materias del área financiera y dirección general y estratégica. Desarrollo de una serie de herramientas numéricas y secuencias que deben permitir tomar la decisión más eficiente para cada uno de los problemas que se puedan presentar.

Contenido:

- La toma de decisiones.
- Herramientas para la toma de decisiones de inversión.
- Estructura financiera óptima de la empresa.

Purchasing Management

(D. Mariano Fañanas)

Competencia General:

Knowledge of basic functions to be developed by a Purchasing Department. Dimensioning, management and relations with the company itself and the market.

Contenido:

- Professional purchases.
- Purchase function in organizations.
- Search for adequate suppliers, the markets. Selection and validation of suppliers.
- Electronic trade. Contracts. Purchase quality.
- Negotiation.

Medios de Transporte

(D. Jesús Yus)

Competencia General:

Conocer la problemática general del transporte en las operaciones internacionales así como documentación necesaria, costes, riesgos, modalidades, basado en situaciones reales.

Contenido:

- Introducción logística y transporte internacional.
- Criterios de selección del medio de transporte.
- Documentos del transporte internacional.
- Objetivos y metodología de los INCOTERMS. Escandallo de costes de transporte.
- Costes y riesgos.
- Embalaje y contenedores.
- Diferencias en distintos tipos de transporte

Production Management

(D. J. Rosano, D. A. Blond, D. J. C. Salas)

Competencia General:

Essential knowledge for an adequate quality management applied to production development. Sstudy of ISO 9000 Standard.

Contenido:

- Introduction and historical background.
- Quality Management concepts.
- Quality tools.
- TQM Model.
- Policy Management.
- Problem Management.
- Process Management.
- ISO Standard Quality System.

Liderazgo y Desarrollo Personal

(D. Jorge Díez)

Competencia General:

Adquirir habilidades esenciales para liderar y motivar a una red de colaboradores en la empresa.

Contenido:

- Poder y Estilos de Liderazgo.
- ¿Cómo se va haciendo un líder? ¿Qué cualidades debe desarrollar y mostrar?
- ¿Es usted un líder?
- Saber dirigir personas tomando un estilo de liderazgo en función de la madurez y disposición del equipo.
- Aplicar Técnicas de motivación de los empleados de acuerdo a los modelos teóricos más relevantes.
- Necesidades de las Personas y Percepción de Valor en el trabajo.
- Fidelizar al Equipo Humano.
- Resistencia al Cambio.

Cadena de Suministro: Logística

(D. Javier Fano, D. Fernando Pascual)

Competencia General:

Conocer y disponer de las herramientas adecuadas para la gestión logística.

Contenido:

- ¿Qué es la logística?
- Decisiones de Logística integral
- La reducción de costes industriales con la planificación de una estrategia logística.
- Diseño y organización de almacenes.
- Cómo calcular un Stock de Seguridad adecuado.
- Elementos y proveedores de manipulación y almacenaje en el mercado.
- Objetivos en la gestión de operaciones por área Logística integral y puntos de la cadena de suministros.
- Ejemplos de cadenas de suministro.

Sistemas de Calidad

(D. Isaac Navarro)

Competencia General:

Conocer los objetivos y requisitos de la normas UNE-EN ISO 9001:2000, UNE EN ISO 14001:2004 y OHSAS 18001:2007 para la mejora de la gestión empresarial en estos ámbitos.

Contenido:

- Gestión de calidad.
- Gestión ambiental.
- Gestión de la seguridad y salud.
- Gestión integrada de calidad, medio ambiente y prevención.
- Cuadro de mando integral.

Comunicación en la Empresa

(Dña. Ana Salvador)

Competencia General:

Comprender y aplicar las técnicas de comunicación oral en las presentaciones eficaces (conferencias, reuniones, discursos, docencia, etc.). Conocer y redactar diferentes tipos de escritos en la empresa. Adquirir técnicas de comunicación en el trabajo en equipo y relaciones interpersonales.

Contenido:

- Presentaciones eficaces.
- La comunicación escrita.
- Fundamentales de la comunicación en la empresa.
- Habilidades sociales en la empresa.
- Exposiciones en grupos.

Entrevistas en la Empresa

(Dña. Carmela Blanco)

Competencia General:

Saber diseñar, desarrollar y valorar diferentes tipos de entrevistas en la empresa.

Contenido:

- Técnicas Generales entrevista en empresas.
- Entrevista de selección y orientación.
- Assesment Center.
- Tipos de entrevista:
 - de negociación laboral.
 - de evaluación del rendimiento.
 - de consejo.
 - de planificación de la carrera.
 - de disciplina a un empleado.
 - de despido.
 - de salida.
 - asertiva.
 - de evaluación del clima laboral.

Habilidades Comerciales

(D. Conrado Molina)

Competencia General:

Adquirir las habilidades comerciales propias de la Dirección.

Contenido:

- La psicología de la venta y del consumidor.
- Cómo detectar necesidades del cliente.
- La comunicación con el cliente.
- La persuasión.
- La entrevista comercial.
- Preparación de la visita.
- Etapas de la venta y de la negociación comercial.
- Cierre de la venta.
- Seguimiento de la venta.

Gestión Integrada de RR.HH

(D. Juan Carlos López de Silanes)

Competencia General:

Contempla la gestión funcional de los recursos humanos desde una perspectiva que integra el desarrollo temporal y la optimización del activo humano de la empresa. Abarca una serie de técnicas y herramientas de gestión, que se tratan a nivel conceptual y a nivel práctico.

Contenido:

- Estrategia de recursos humanos.
- Planificación de los recursos humanos.
- Análisis de puestos de trabajo.
- Reclutamiento de recursos humanos.
- Selección de personal.
- Evaluación del Desempeño y del Potencial del trabajador.

Gestión del Tiempo y el estrés

(D. Fermín Carrillo)

Competencia General:

Adquirir habilidades y técnicas para su labor como comerciales, incluyendo la planificación, programación y gestión del tiempo, uso de herramientas para la gestión personal. Presentaciones eficaces, tanto a clientes, como a compañeros de trabajo. Adquirir habilidades comunicativas para la interacción con el cliente.

Contenido:

- Factores influyentes en la gestión eficaz del tiempo.
- Planificación y programación eficaz del tiempo.
- ladrones del tiempo y la delegación eficaz
- ¿Qué es el estrés? La Dirección y la intervención organizacional para la mejora del clima laboral.

Dirección de Recursos Humanos

(D. Carlos Castella)

Competencia General:

Ser capaz de definir la función de RRHH y concretarla en objetivos operativos en función del tipo de organización y entorno en el que se encuentre la empresa.

Contenido:

1. Evolución temporal de las organizaciones y de la función de RRHH.
2. Modelo sistémico de organización y los RRHH
3. Configuraciones Organizacionales.
4. Planificación estratégica y RRHH.
5. Funciones del área de RRHH.
 - Organización del departamento de RRHH.
 - Elaboración del presupuesto de RRHH.
 - Funciones directivas, management y RRHH.

Derecho Laboral

(Dña. María Jesús Lorente)

Competencia General:

Principios de la Legislación española, en materia de Relaciones Laborales, así como su revisión tras el traspaso de competencias autonómicas poniendo especial énfasis en las nuevas medidas introducidas por la Reforma Laboral operada en nuestro sistema.

Contenido:

- Sujetos del contrato de trabajo. El contrato de trabajo. Derechos y deberes laborales básicos del trabajador.
- Modalidades de contratación.
- Derechos y deberes básicos del empresario.
- El salario.
- Modificaciones del contrato de trabajo. Extinción de la relación laboral.
- Relaciones colectivas y Derechos sindicales.

Seguridad Social

(Dña. Pilar Callau)

Competencia General:

Principios de la Legislación española en materia de Seguridad Social, así como el estudio del recibo de salario.

Contenido:

RECIBOS DE SALARIO

- Estructura y análisis del recibo de salario.
- Percepciones salariales y no salariales.
- Bases de cotización.
- Deducciones. Contingencias protegidas.
- Incapacidad temporal
- Retenciones..
- Retenciones.
- Aplicación de los convenios colectivos.

SEGURIDAD SOCIAL

- Constitución de la relación jurídica de la Seguridad Social.
- Cotización (modelos TC1 y TC2).
- Acción protectora de la Seguridad Social. Clases de prestaciones.

Derecho Fiscal

(D. Rafael Auría)

Competencia General:

Conocer los principios básicos que rigen el sistema tributario español y la estructura básica del mismo. Conocer el contenido básico de aquellos impuestos que inciden más directamente sobre la actividad empresarial (Impuesto sobre Sociedades e IVA), incluyendo la calificación de los hechos imposables, la cuantificación la deuda tributaria y la ejecución de obligaciones formales, así como la comprensión de la importancia de la planificación fiscal en la empresa.

Contenido:

- Principios y estructura básica del sistema tributario español.
- Clases y características básicas de los diferentes tributos.
- Impuesto sobre Sociedades: régimen general y liquidación del impuesto.
- Impuesto sobre el Valor Añadido: régimen general y noción de algunos regímenes especiales.
 - Casos prácticos sobre los procesos de liquidación de los dos impuestos anteriores.
 - Obligaciones formales de las empresas.

Business Law

(Dña. Carmen Gay)

Competencia General:

Legal bases of the constitution, development and function of the different kinds of mercantile companies, basically corporations and public limited companies.

Contenido:

- Concept and kinds of mercantile corporations. Civil society and individual entrepreneur.
- General characteristics of the different kinds of mercantile corporations.
- Basic aspects of the constitutions and functioning of corporations.
- General characteristics of mutually based mercantile corporations.
- Unions.
 - Competivity right.
 - Propriety right.
 - Values.

International Trade Management

(D. Javier Sesma)

Competencia General:

Create an Export Department in a company.

Contenido:

- Department kinds: their evolution
- Export department options
- Main functions of the export department:
 - Exportation plan and cost calculation
 - Market investigation
 - Selection of the Access way to the market
 - Price tariffs in exports
 - Commercial offers and preparation of documents.

International Contraction

(D. Javier Sesma, Dña. Begoña Guzmán)

Competencia General:

Approximation, from a juristic and practical point of view, to the international mercantile contraction which allows her/him to improve the analysis and decision taking in the complex area of international operations. There will also be a closer look at the praxis of the main markets for Spanish exports.

Contenido:

- International contracting.
- Concepts and characteristics.
- Basic contract requirements.
- Contractual typology.
- Fiscal aspects of international contracts.
- Risk facts and most frequent risks in international commercial transactions.
- Sales contract.
- Risk transmission.
- Non-compliance.
- Incoterms.
- Contracts of commercial intermission.
- Mediation contract and brokerage. Fiscal aspects.
- Contract kinds.
- Non-compliance of obligations and conflict resolution.
- Commercial arbitration.

Desarrollo y Financiación de Proyectos

(D. Oscar Landeta)

Competencia General:

Conocimientos generales y fundamentales para una adecuada gestión de las Ayudas para la Financiación de Proyectos Empresariales.

Contenido:

- Ayudas de ámbito Local y Regional
- Ayudas de ámbito Nacional
- Ayudas de Cooperación Internacional

International Finances

(D. Robert Vonk)

Competencia General:

Approaches the economy's internationalization of all and each of the countries, requires the in depth study and perfection of those instruments of payment related with international commerce. The orientation of the subject towards Exterior Trade by operative knowledge of the risks, financing by foreign currencies, guarantees and financial costs, will allow knowing the levels of investment that the companies are willing to realize.

Contenido:

- Payment means in international Trade.
- Documentary credits.
- Risk covering – CESCE.
- Financing politics in international trade.

9.1 Conferencias y cursos complementarios

A lo largo del programa Master se desarrollarán las siguientes conferencias y cursos complementarios:

I+D+i

Ponente: Miguel Angel García Muro

Esta conferencia pretende dotar a los alumnos de los conocimientos fundamentales sobre las herramientas para la gestión de la innovación, la gestión integrada de investigación “desarrollo+innovación” y la metodología de los sistemas de gestión de I+D+i.

Curso: Introducción a la Contabilidad

Ponente: Javier Labarta

El alumno conocerá la metodología contable y herramientas básicas que se utilizan para el tratamiento de la información económica – financiera de la empresa.

Aduanas

Ponente: Pilar Sese

Que los alumnos adquieran la capacitación necesaria para familiarizarse con el comercio internacional y su tributación, identificando y analizando las técnicas, métodos y procedimientos aduaneros necesarios.

Creatividad e Innovación

Ponente: D. Francisco Querol

Se pretende que los participantes adquieran los conocimientos y herramientas básicas para promover y suscitar la creatividad y la innovación en un ámbito empresarial como elementos indiscutibles de la competitividad internacional en un mercado globalizado.

Protección de Datos

Ponente: Sergio de Miguel

Conocer y saber valorar la repercusión de la normativa vigente de protección de datos : derechos, obligaciones y forma de cumplimiento

Responsabilidad Civil

La conferencia pretende el Conocimiento y comprensión por parte del alumno de la terminología técnico-jurídica de la Responsabilidad Civil, sus problemas como sujetos sociales y como empresarios, así como la prevención y solución de los problemas derivados de la misma mediante el Contrato de Seguro, con sus exclusiones y límites, etc.

10 DIPLOMAS Y CERTIFICADOS

Los requisitos para obtener la titulación Master son:

- La asistencia mínima al 80 % de las sesiones lectivas del curso.
- La elaboración/resolución de la totalidad de los trabajos y casos prácticos que sean planteados por los profesores de los diferentes módulos, en los plazos que éstos señalen.
- La superación con aptitud de cada uno de los módulos del programa de estudios.
- La valoración con calificación mínima de “Apto” de la presentación y defensa del proyecto.

La insuficiencia en la fase teórica del curso dará derecho a la obtención de un **CERTIFICADO DE ASISTENCIA**.

La superación con aprovechamiento de la fase teórica del curso exclusivamente, dará derecho a la obtención de un **Postgrado en Administración y Dirección de Empresas**

La superación con aprovechamiento de todas las materias teóricas y el trabajo final de Master da lugar a la titulación propia: **M.B.A.**

11 EVALUACIÓN

Se realizará conforme a la asistencia, participación, resolución de las actividades prácticas realizadas en clase, y el desarrollo de los trabajos de aplicación en su empresa.

11.1 Normas Generales de Evaluación

Aparte a los requisitos descritos para obtener el título Master:

- Es imprescindible tener superadas todas las materias o módulos lectivos para poder presentar el trabajo de fin de curso.
- El sistema de calificación para cada área será el decimal tradicionalmente empleado.

11.2 Instrumentos de Evaluación

Al finalizar cada módulo, se podrá evaluar el aprovechamiento obtenido mediante la resolución de casos prácticos. El sistema de evaluación de cada uno de los módulos será expresamente descrito por cada uno de los profesores y registrado en la “Ficha Didáctica” que se entregará al alumno al comenzar la materia.

La evaluación final podrá exigir la realización, individualmente o por grupos de trabajo, de un trabajo fin de módulo.

11.3 Evaluación del Trabajo Final de Curso

Como aplicación real de los conocimientos adquiridos, los participantes en el M.B.A. realizan en equipo (máximo 5 componentes), un proyecto integral de creación de empresa. Podrá proponerse también un proyecto de interés para la empresa donde realice prácticas. Este proyecto debe presentarse en la convocatoria ordinaria y única que la Dirección Académica especificará oportunamente.

12 PRÁCTICAS EN EMPRESAS

COLUMBUS pretende que sus alumnos se formen en la empresa. A lo largo del curso los alumnos del Master pueden realizar prácticas por un mínimo de 500 horas; este mínimo podrá ampliarse hasta un máximo de 1.000 horas y siempre que se realicen dentro del curso académico en el que se desarrolla el programa Master. En ningún caso, las prácticas en empresas podrán realizarse fuera del periodo del programa.

Como norma general, estas prácticas se realizarán en **horario** de mañanas. Los alumnos podrán iniciarlas cuando hayan asistido, a al menos el 50% de las sesiones lectivas. La Dirección académica puede determinar que un alumno puede acceder con anterioridad al periodo de prácticas en empresas, según criterios de madurez, experiencia previa o acreditación de formación relacionada con la formación en un centro de trabajo.

El **objetivo de las prácticas** no sólo es dotar al alumno de un marco real para la realización de un proyecto, sino que pretenden además proporcionarle una experiencia en el ámbito laboral que le estimule su autoconfianza y su capacitación para el desempeño de funciones de responsabilidad.

El hecho de compatibilizarlas con el programa de clases teóricas intensifica sensiblemente el esfuerzo global que el alumno debe realizar en el curso, permitiéndole desarrollar una excelente “capacidad de trabajo” y debiendo mostrarse eficiente en el ámbito puramente académico y en el de aplicación laboral. Además, garantiza la tutela, apoyo y asesoramiento de los profesores de las diversas materias frente a problemas reales que deba resolver.

13 BECAS

El alumno/a, a través de sus prácticas, podrá recibir una ayuda al estudio. Este tipo de ayudas no son obligatorias para la empresa, aunque son habituales. Columbus podrá gestionar la beca que el alumno/a pueda recibir de la empresa donde realice prácticas, si ésta lo solicita.

14 CLAUSTRO Y PERFIL DE PROFESORADO

El profesor principal de cada materia es seleccionado desde el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Mínimo de diez años de experiencia laboral.
- Formación superior universitaria y de Postgrado o Doctorado.
- Acreditación para el ejercicio de la función docente.
- Competencia profesional contrastada en el área a impartir.

JUAN MANUEL ALVAREZ

*Licenciado en Derecho
Master en Dirección de Empresas por el I.E.
Director Gerente de PYRENALIA.*

RAFAEL AURIA

*Abogado
Gerente de Auría Asesores.*

ALEJANDRO BLOND

*Ingeniero Superior Industrial.
PDG-IESE por la Universidad de Navarra.
Socio - Director de LEMAN (Lean
Manufacturing Consultants).*

PILAR CALLAU DALMAU

*Licenciada en Derecho.
Diplomada Universitaria en Ciencias Sociales
Diplomada en Acción Social. Magister en
Estudios Sociales Aplicados.
Colaboradora de JMG - Consultores y
Gesprever.*

JUAN CARLOS CASTELLA

*Ldo. en psicología
Director de Recursos Humanos de Johnson
Controls*

MARIANO RAMON FAÑANÁS GIL

*Ingeniero Técnico Industrial
CPIM (APICS)
Jefe Compras SIEMENS ELASA, Jefe Ingeniería
Procesos ALCATEL
Jefe Compras INDUSTRIAS RUYMOR S.A*

MIGUEL ANGEL GARCIA MURO

*Ingeniero Industrial.
Jefe del Departamento de I+D+I del ITA.*

BEGOÑA GUZMÁN GÁRATE

*Licenciada en Derecho ucm
Master en Comercio Exterior
Doctorada ucm Derecho Internacional Privado
Abogado en cesce. Área actividad: Derecho
Internacional Privado.*

MIGUEL ÁNGEL ANÍA RODRÍGUEZ

*Ingeniero Industrial - Universidad de Zaragoza
MBA- Executive - Columbus-IBS
Director General de Andocast
Coordinador de postgrado de COLUMBUS*

CARMELA BLANCO GARCIA

*Lda. En Ciencias de la Educación
Master en Dirección de Recursos Humanos
Consultora y Formadora de COLUMBUS.*

FERMÍN CARRILLO GONZÁLEZ

*Ldo. En Psicopedagogía
M.B.A. por COLUMBUS IBS
Diplomado en Estudios Avanzados en
Psicología
Jefe de Estudios de Columbus IBS.*

JUAN DELGADO DE MIGUEL

*Licenciado en Derecho.
Magister en Estudios Sociales Aplicados.
Master en Eurogestión y Eurocooperación
Internacional.
Diplomado en Gestión de PYME por ESIC.
Director de Aragonesa de Consultoría.*

JAVIER FANO

*Ingeniero Superior Industrial.
CIRM, CPIM (APICS) por el Centro Español de
Logística.
Consultor homologado por el Gobierno de
Aragón para el Premio PILOT a la Excelencia
Logística.
MBA Executive por IBS.
Director General de MEJORA COMPETITIVA.*

FERMÍN GARCÍA LAZARO

*Licenciado en Económicas.
Licenciado en Ciencias Empresariales.
Master in Business Administration por la CREA.
Gerente de Fibercom.*

OSCAR LANDETA

Licenciado en Farmacia
Licenciado en Ciencia y Tecnología de los Alimentos
M.B.A. Executive por I.B.S.

MARIA JESÚS LORENTE

Abogada.
Directora de Bioknestic SL.
Master en Gestión y Dirección de RRHH.
Master en Prevención de Riesgos Laborales, especialidad en Seguridad, Higiene, Ergonomía y Psicosociología.
Auditora en Prevención de Riesgos Laborales.
Auditora Laboral.
Presidenta de ARAME.
Presidenta de la Sección de Derecho Laboral del REICAZ

ISAAC NAVARRO

Ingeniero Técnico Industrial.
MBA Executive por IBS.
Auditor de la Calidad EOQ.
Auditor de Sistemas de Gestión Ambiental EOQ.
Gestor de Sistemas Integrados de Calidad, Medio Ambiente y Prevención de Riesgos Laborales EOQ.
Experto en el Comité Nacional de "Gestión de la Calidad" y de "Metrología y Calibración" de AENOR.
Director de Calidad, Medio Ambiente, Prevención y Técnico de CONTAZARA

FRANCISCO QUEROL

Doctor en Filosofía por la Ludwig Maximilian University (Múnich-Alemania).
Diplomado en Derecho Comunitario por la Université Libre de Bruselas.
Master en Teoría del Derecho e Integración Jurídica Europea por la Katholieke U. Brussel
Director General de Promoción Económica.

JESÚS ROSANO MATEO

Ingeniero Superior Aeronáutico
Socio Director de LEMAN Lean Manufacturing Consultants
Socio Director de LMI Lean Manufacturing Institute

JUAN CARLOS SALAS SALANOVA

Ingeniero Industrial
MBA Executive por IBS Columbus
Director General de Auxiliar de Carrocerías.

PILAR SESÉ CAMPO

Agencia Estatal de la Administración Tributaria
Subinspectora Aduanas e II.EE. de la Dependencia Regional de Aragón.

ERNESTO TORRES RATIA

Licenciado en empresariales
Socio de postigo auditores, s.l.p.

CARMEN GAY CANO

Licenciada en Derecho por la Universidad de Zaragoza
Master Universitario en Derecho de Empresa (M.U.D.E.) por la Universidad de Navarra.
Course of Advanced Business Law. City of London Polytechnic.Londres
Socio titular del Despacho GAY CANO & PALACÍN RAMOS, ABOGADOS ASOCIADOS, S.C. especializado en materias mercantiles y jurídico-privadas en general.

JAVIER LABARTA

Director de Finanzas y Contabilidad de Expoagua.

JUAN CARLOS LÓPEZ DE SILANES

Licenciado en Psicología
MBA
Gerente del Plan de Formación e Inserción Juvenil de Aragón.

MANUEL MUR

Bachelor Engineering Electronic Engineering Degree.
Ingeniero Técnico Industrial
M.B.A.
Gerente de Artis.

FERNANDO PASCUAL ANDREU

Ingeniero Industrial, especialidad en Diseño de Máquinas y Vehículos. Universidad de Zaragoza.
MBA, Master in Business Administration. Marshall University (AACSB), WV.
EE.UU. Visiting MBA Student, Seattle University (AACSB), Seattle WA - EE.UU.
Profesor Asociado Universidad de Zaragoza.

ANA ROBLEDO

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza
MBA por ESADE y por la University of Southern California (Los Ángeles-USA).
Directora de Marketing de Pikolin

JESÚS MARÍA RUIZ DE ARRIAGA REMÍREZ

Ldo. en Adm. y Dirección de Empresas, Derecho, Ciencias del Trabajo, Inv. y Técnicas del Mercado
Diplomado en Ciencias Empresariales, Estudios Avanzados (DEA) Programa doctoral, UOC
Programa en Dirección General (PDG) IESE
MBA Exe. COLUMBUS, Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO). ESIC, Dirección de Comercio Exterior (COEX). ESIC; Auditoría Financiera, Universidad de Zaragoza
Técnico Superior en Relaciones Laborales. Kühnel.
Curso Superior Dir. Económica-Financiera. CEPYME
Adjunto a Gerencia Atades Huesca
Consultor financiero Estanterías Simón, S.L.

ROBERT VONK POLDERVAART

Derecho
MBA (Leiden) ESADE (Zaragoza)
Jefe Administración, Jefe Logística
Actualmente Director Financiero Taim Wesser

JESÚS YUS

Agente Transitario Internacional Apoderado
Agente de Aduanas Director de Decoexsa
Zaragoza

ANA ESMERALDA SALVADOR PARICIO

Licenciatura en Psicología
Master en Dirección de Empresas
Técnico Empleo Cáritas Diocesana de
Zaragoza.

JAVIER SESMA AISA

Licenciado en derecho
Master en dirección de Marketing Internacional
Director exportación
Consultor y Formador

15 MATERIAL DIDÁCTICO

Las tasas incluyen durante el curso matriculado:

- La documentación para el desarrollo de los módulos.
- Tutorías.
- Uso de las instalaciones para uso académico.
- Tasas de expedición del título (Se excluyen duplicados).
- Tasas de certificación académica (Se excluyen duplicados).

16 SERVICIOS

- Instalaciones con más de 1.000 m², en pleno centro de Zaragoza.
- Aulas con conexión a internet.
- Sala de informática con equipamientos renovados.
- Sistema de grabación para rol-playings.
- Servicio de Orientación y Desarrollo Profesional.
- Departamento de empresas (bolsa de trabajo).
- Aulas para trabajo en equipo.
- Área de Idiomas.
- Servicio de apoyo al alumno (alojamiento y adaptación para alumnos internacionales).
- Seguro de Accidentes para todos los alumnos matriculados.