

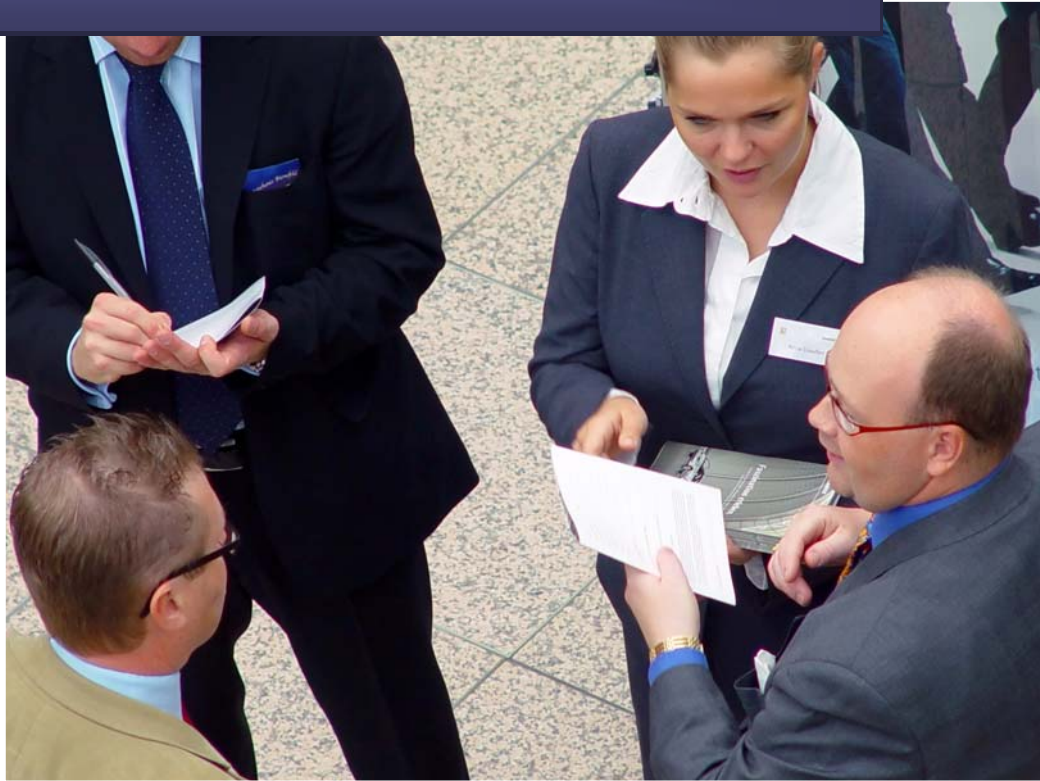


COLUMBUS

INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

10^a Edición

M.B.A.



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 16 años de historia.

Gran Vía 22. 50005
Zaragoza (España)
Tel. +34 976 22 77 67
Fax +34 976 21 38 18
columbus@columbusibs.com
<http://www.columbusibs.com>

29/04/2009

1	Contenido	
2	CARTA DEL DIRECTOR DEL PROGRAMA	4
3	INTRODUCCIÓN	5
4	OBJETIVOS	6
5	PROFESIONALES A LOS QUE VA DIRIGIDO	7
6	REQUISITOS DE ADMISIÓN	7
7	METODOLOGÍA: WORKSHOPS	8
8	CALENDARIO y LUGAR DE IMPARTICIÓN	9
9	ESTRUCTURA DEL PROGRAMA	10
10	DESCRIPCIÓN DE LOS MÓDULOS (WORKSHOPS)	11
10.1	Dirección General Estratégica	11
10.2	Dirección de Marketing	12
10.3	Organización en la empresa	12
10.4	Economía Empresarial	13
10.5	Dirección Comercial	14
10.6	Dirección Económico Financiera	15
10.7	Gestión de Costes	16
10.8	Toma de Decisiones y Valoración de Empresas	17
10.9	Auditoría Contable	18
10.10	Gestión de Compras	18
10.11	Medios de Transporte	19
10.12	Cadena de Suministro: logística	19
10.13	Gestión de la Producción	20
10.14	Sistemas de Calidad, Prevención y Medio ambiente	21
10.15	Liderazgo y desarrollo personal	22
10.16	Comunicación en la Empresa	23
10.17	Entrevistas en la empresa	24
10.18	Gestión del tiempo y el estrés	25
10.19	Habilidades Comerciales	25
10.20	Dirección de Recursos Humanos	26
10.21	Gestión Integrada de Recursos Humanos	26
10.22	Derecho Laboral	27

10.23	Seguridad Social	27
10.24	Derecho Mercantil.....	28
10.25	Derecho Fiscal	28
10.26	Dirección de Comercio Internacional.....	29
10.27	Contratación Internacional	30
10.28	Financiación Internacional.....	31
10.29	Desarrollo y Financiación de proyectos	32
10.30	SPSS.....	32
10.31	EXCEL avanzado	33
10.32	ACCESS avanzado.....	33
10.33	Conferencias y cursos complementarios	34
	I+D+I	34
	Curso: Introducción a la Contabilidad.....	34
	Aduanas.....	34
	Creatividad e Innovación	35
	Protección de Datos.....	35
	Responsabilidad Civil	35
11	<i>PERFIL DEL PROFESORADO</i>	36
12	<i>DIPLOMAS Y CERTIFICADOS.....</i>	36
13	<i>EVALUACIÓN</i>	36
13.1	Normas Generales de Evaluación	36
13.2	Instrumentos de Evaluación.....	36
13.3	Evaluación del Trabajo Final de Curso	37
13.3.1	Anteproyecto.....	37
13.3.2	Apartados del Proyecto.....	38
13.3.3	Presentación Material	38
13.3.4	Requisitos	38
13.3.5	Presentación y Defensa del Proyecto.....	38
13.3.6	Evaluación.....	38
13.3.7	Criterios de Evaluación del Proyecto	39
14	<i>PRÁCTICAS EN EMPRESAS.....</i>	39
15	<i>BECAS.....</i>	40
16	<i>CLAUSTRO DE PROFESORADO</i>	40
17	<i>MATERIAL DIDÁCTICO</i>	46
18	<i>SERVICIOS</i>	46
19	<i>TASAS ACADÉMICAS.....</i>	46

2 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

3 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.

4 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.

5 PROFESIONALES A LOS QUE VA DIRIGIDO

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.

A lo largo de las 9 ediciones del programa casi 140 alumnos, con una media de edad de 25 años han cursado el MBA. La procedencia de los profesionales es variada: licenciados en economía, empresariales, derecho; diplomados en ciencias empresariales, relaciones laborales; ingenieros técnicos y superiores; y otras procedencias.

6 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).

7 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.

8 CALENDARIO y LUGAR DE IMPARTICIÓN

El plan de estudios se desarrolla a lo largo de **14 meses**, en horario de de lunes a jueves de **16 a 21.00 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: **19 de octubre de 2009**

Fin fase lectiva: **julio 2010**

Entrega y Defensa del Proyecto de Empresa: **octubre de 2010**

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

9 ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El programa acredita un mínimo de 730 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		
Dirección General Estratégica	6	60	Liderazgo y desarrollo personal	1	10
Dirección de Marketing	4	45	Comunicación en la empresa	2	25
Organización Empresarial	2	20	Entrevistas en la empresa	1	15
Economía Política	2	20	Gestión del tiempo y el estrés	1	10
			Habilidades comerciales	1	10
DIRECCIÓN FINANCIERA			INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA		
Dirección Económico Financiera	5	50	Dirección de Comercio Internacional	1	15
Gestión de Costes	2	20	Contratación internacional	2	30
Toma de Decisiones y valoración empre.	2	30	Financiación internacional	1	10
Auditoría Contable	1	10	Desarrollo y financiación de proyectos	1	15
DIRECCIÓN DE OPERACIONES			CONFERENCIAS- DEBATE Y FORMACIÓN COMPLEMENTARIA		
Gestión de Compras	1	10	I+D+I	2	30
Cadena de Suministro: logística	2	30	Introducción a la Contabilidad		
Medios de Transporte	1	10	Protección de Datos		
Gestión de la Producción	2	30	Responsabilidad Civil		
Sistemas de Calidad, Prev. M. Ambiente	2	30	Creatividad e Innovación		
			Aduanas		
DIRECCIÓN DE PERSONAL			HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS		
Dirección de RRHH	1	10	Access Avanzado	1	15
Gestión Integrada de Recursos Humanos	2	30	Excel Avanzado	1	15
Derecho Laboral	2	20	SPSS	1	15
Seguridad Social	1	10			
AREA LEGAL			DIRECCIÓN COMERCIAL		
Derecho Mercantil	2	30	Dirección Comercial y Ventas	2	30
Derecho Fiscal	2	20			
			PROYECTO EMPRESARIAL	16	400

10 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.

10.1 Dirección General Estratégica

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Juan Manuel Alvarez Santiago Coello	Dirección General Estratégica	60

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	El participante, al finalizar el curso tendrá las habilidades y herramientas para: <ul style="list-style-type: none"> • El análisis del entorno: Evolución general de la economía Evolución general del sector Análisis de los competidores • El estudio de las herramientas, que identifican la situación de la empresa y la de sus actividades en relación con el entorno • La presentación sistemática de las conclusiones anteriores y el proyecto a futuro: Plan Estratégico, Plan de Empresa etc. • La Descripción y desarrollo de las estrategias genéricas de actuación.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Conceptos básicos: Estrategia, Táctica, Visión, Misión Análisis del entorno, qué es el entorno DAFO. Diagrama PEST Herramientas básicas para el análisis estratégico Diagrama "5 fuerzas de M. Porter" Cómo se realiza un plan de negocio Estrategias genéricas I Gestión de cartera de productos / Gestión de Unidades de Negocio Estrategias genéricas II.

10.2 Dirección de Marketing

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Juan Delgado Ana Robledo	Dirección de Marketing	45

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Capacitar al alumno para desarrollar un Plan de Marketing Estratégico y valorar las consecuencias que la orientación al cliente y al mercado tiene para el resto de áreas de la empresa. Ello se completa con la visión general de todas las políticas que conforman el Marketing operativo.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<ul style="list-style-type: none"> - Introducción al marketing: Fundamentos. Marketing operacional y estratégico. Evolución del marketing. El marketing y la satisfacción de necesidades: Concepto de necesidad, deseo y demanda. Clasificación y estudio. Empresas de consumo, servicio e industrial. - El Plan de Marketing. Análisis interno y externo. Macro y micro. Oferta y demanda. - Marketing analítico. Enfoques de análisis y previsión de demanda. - Investigación de mercados. - Diagnósis y posicionamiento competitivo. Herramientas de análisis y diagnóstico - Objetivos. Tipología y criterios para su fijación. - Estrategias de cartera. Estrategias de segmentación y posicionamiento. Estrategias funcionales. - Política de producto: Concepto de producto. Dimensiones del producto. Packaging. Ciclo de vida. Marca. Estrategias de marca. Posicionamiento. - Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos: Proceso de desarrollo de nuevos productos. - Política de precios. Condicionantes, métodos y estrategias de precios. - La distribución. Clasificación. Tendencias. - Políticas de Impulsión: Publicidad. Promoción. Relaciones Públicas, Merchandising y Marketing directo.

10.3 Organización en la empresa

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Miguel Angel Ania	Organización en la empresa	20

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	<ul style="list-style-type: none"> - Reflexionar críticamente sobre la situación en la que se encuentran las organizaciones en nuestro tiempo y el papel que el directivo debe jugar en el desempeño de sus responsabilidades - Analizar los modelos tradicionales de organización empresarial y las nuevas formulaciones realizadas en los últimos tiempos. - Conocer conceptos claves en la configuración de las organizaciones como: cadena de valor, "outsourcing", competencias esenciales, deslocalización etc.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<ul style="list-style-type: none"> - Nuestras empresas del S. XIX - Características del entorno y de las organizaciones a principios del S.XXI - El desarrollo organizacional y la gestión del cambio - Tipos de organización: modelos tradicionales y opciones actuales - Conceptos clave

10.4 Economía Empresarial

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Pedro Benito	Economía Política	20

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Comprender el funcionamiento de las relaciones económicas, tanto desde el punto de vista del comercio como desde el punto de vista de la finanzas.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<p>LA ECONOMÍA AGREGADA Los ciclos económicos. La Contabilidad Nacional: secretos y cuentas. El producto nacional. Las magnitudes agregadas.</p> <p>EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Los factores que afectan a la cantidad demandada de un bien. Efecto renta y efecto sustitución. La elasticidad-precio de la demanda.</p> <p>LA EMPRESA Y LA PRODUCCIÓN La empresa y los objetivos empresariales. Balance y cuenta de resultados. Liquidez y solvencia. La producción y los costes.</p> <p>LA COMPETENCIA IMPERFECTA: EMPRESAS PRECIO-DETERMINANTES. La competencia imperfecta. El poder monopolístico y las barreras de entrada. La competencia monopolística. El oligopolio y la interdependencia. La estabilidad de los precios.</p> <p>EL AHORRO Y LA INVERSIÓN. Riesgo e incertidumbre. Tiempo y tipos de interés. El ahorro y sus condiciones. La inversión. El equilibrio ahorro-inversión.</p> <p>EL DINERO Y EL SISTEMA FINANCIERO Los intermediarios financieros. La oferta monetaria y la creación de dinero. La demanda de dinero. El precio del dinero. La inflación. Los bancos centrales y la política monetaria.</p> <p>LA ECONOMÍA INTERNACIONAL. Las ventajas del comercio internacional. Las restricciones al comercio internacional. La balanza de pagos. Los tipos de cambio. Los procesos de integración económica.</p> <p>EQUILIBRIOS Y DESEQUILIBRIOS MACROECONÓMICOS La demanda agregada. Los multiplicadores. Las políticas de demanda.</p>

10.5 Dirección Comercial

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Manuel Mur	Dirección Comercial	30

<p>COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)</p>	<p>Este módulo tiene por objeto que los alumnos conozcan los diferentes tipos de ventas, los criterios que determinan la decisión de compra del cliente y la organización y gestión comercial desde el punto de vista de la empresa, el mercado y el producto. Todo ello permite al alumno desarrollar el Plan Comercial de una empresa.</p>
<p>COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS</p>	<p>¿Por qué compran los clientes? Tipos de venta: tradicionales, fórmula AIDA y venta de relación. ¿Qué producto comercializamos? Toma de decisión del cliente. Venta simple y venta compleja. Selección del canal de distribución. Estructura de la red comercial. Gestión y motivación del equipo comercial. Sistemas de retribución. Sistemas de gestión de ventas. Dirección por indicadores. Globalización de las ventas. Mercados exteriores. La empresa como soporte del departamento comercial.</p>

10.6 Dirección Económico Financiera

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Jesús María Ruiz de Arriaga	Dirección Económico Financiera	50

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	El desarrollo de este módulo proporciona al alumno los conocimientos necesarios para analizar balances, gestionar las fuentes de financiación de la empresa y analizar y planificar su estructura financiera a corto y largo plazo.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<p>INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD FINANCIERA</p> <p>01. Comprensión del balance y la cuenta de resultados</p> <p>02. La contabilidad en las empresas comerciales y en las empresas industriales</p> <p>03. Profundización en los estados económicos-financieros como sistema de información a la Dirección</p> <p>GESTIÓN DE LAS FINANZAS A CORTO PLAZO</p> <p>01 Las necesidades operativas de fondos versus fondo de maniobra</p> <p>02 Los flujos de caja versus beneficios</p> <p>03 Diagnóstico sobre plazos, rotaciones y periodos medios.</p> <p>04 Cálculo de las necesidades de financiación del circulante</p> <p>05 La gestión de compras y la negociación con proveedores.</p> <p>06 La gestión de existencias.</p> <p>07 Las políticas de crédito y cobro a clientes.</p> <p>08 La gestión de la tesorería.</p> <p>09 Los instrumentos de financiación bancaria a corto plazo.</p> <p>10 Cálculo del coste efectivo de las operaciones financieras.</p> <p>DECISIONES DE FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO</p> <p>01 El coste de capital de la empresa.</p> <p>02 Riesgo económico y riesgo financiero</p> <p>03 Apalancamiento financiero</p> <p>04 La metodología de los balances previsionales para el cálculo de la financiación a largo plazo</p> <p>05 La metodología de los cash flows para las acciones para el cálculo de la financiación a largo plazo.</p> <p>06 Criterios para definir la estructura de financiación y la política de dividendos.</p> <p>07 Instrumentos de financiación a largo plazo</p> <p>08 La estructura financiera y la maximización del valor de la empresa</p>

10.7 Gestión de Costes

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Fermín García Lázaro	Gestión de Costes	20

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Este módulo trata de conseguir una visión completa de las actividades fundamentales, propias del control de gestión, elaboración de presupuestos de compañía y análisis de desviaciones, incluyendo el estudio de las relaciones propias con la contabilidad general. Partiendo de los conceptos básicos y clasificaciones de costes procura dar al alumno herramientas operativas par el cálculo del coste de los productos, análisis económicos complejos y la confección de presupuestos agregados de compañía. El contenido busca como objetivo último desarrollar la capacidad de toma de decisiones económicas del estudiante, basadas en el análisis de costes.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Analítica: Tipos de Costes. Costes especiales. Costear productos y secciones: Direct Costing y Full Costing. Presupuestos: Costes standard. Presupuesto Corporativo: ventas hasta tesorería. Introducción al Bussines Plan y su relación con la Estrategia Corporativa. Control de Gestión: Indicadores de Gestión. Gestión estratégica de los costes. Introducción al Cuadro de Mando Integral. Costes ABC/ABM Costes Objetivo

10.8 Toma de Decisiones y Valoración de Empresas

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Jesús María Ruiz de Arriaga	Toma de Decisiones y Valoración de Empresas	30

<p>COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)</p>	<p>La creación de valor es uno de los objetivos fundamentales de toda la empresa. Todos los directivos tienen que dominar las nuevas herramientas financieras para saber si con su decisión crean o destruyen valor.</p> <p>Este módulo es un compendio del resto de materias del área financiera y de dirección general y estratégica, encaminadas hacia el aspecto más importante de cualquier desarrollo empresarial, como es la toma de decisiones. En el mismo desarrollan una serie de herramientas tanto numéricas como secuencias que deben permitir al alumno tomar la decisión más eficiente para cada uno de los problemas que, en el ámbito de la inversión y la financiación, se le puedan presentar.</p>
<p>COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS</p>	<p>La toma de decisiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> Inversión – Financiación. Rentabilidad. Concepto de Cash-Flow libre <p>Herramientas para la toma de decisiones de inversión:</p> <ul style="list-style-type: none"> Flujos de fondos y la previsión de la tesorería Pay-back. Tasa de rendimiento contable. VAN/TIR. Introducción del riesgo en las decisiones de inversión. <p>Estructura financiera óptima de la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> Apalancamiento financiero. Financiación a corto y a largo. Concepto de coste de capital. Riesgo económico y riesgo financiero. Análisis de ratios.

10.9 Auditoría Contable

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Ernesto Torres	Auditoría Contable	10

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	El objetivo del módulo es que el alumno sepa utilizar las herramientas que utilizan los profesionales de la auditoría para proceder a la verificación de los estados financieros de una empresa.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Auditoría contable: concepto, naturaleza y finalidad. Principios de contabilidad generalmente aceptados. Normas de auditoría generalmente aceptadas. Revisión de los procedimientos de contabilidad y control interno. Preparación del programa de trabajo. Regulación legal de la auditoría en España. Fases de desarrollo de una auditoría (I). Planificación de la auditoría. Fases de desarrollo de una auditoría (II). Ejecución de la auditoría. La obtención de evidencia de auditoría. Procedimientos básicos de auditoría. Aplicación de las técnicas de muestreo a la auditoría. Técnicas de revisión analítica Auditoría de impuestos. La auditoría interna. Relaciones con la empresa auditada. Informes de los auditores externos.

10.10 Gestión de Compras

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Mariano Fañanas	Gestión de Compras	10

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Conocimiento de las funciones básicas a desarrollar por un Dpto. de Compras. Dimensionamiento, gestión y relaciones con la propia empresa y con el mercado.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Compras profesionales. La función de Compras en las organizaciones. Búsqueda del suministro adecuado; los mercados. Selección y homologación de proveedores. Comercio electrónico. Contratos. Calidad en las compras. Negociación.

10.11 Medios de Transporte

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Jesús Yus	Medios de Transporte	10

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Que los alumnos conozcan la problemática general del transporte en las operaciones internacionales así como documentación necesaria, costes, riesgos, modalidades, todo ello basado en situaciones reales.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Introducción a la Logística y el 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 los distintos tipos de transporte

10.12 Cadena de Suministro: logística

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Javier Fano Fernando Pascual	Cadena de Suministro: logística	30

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Que el profesional conozca y disponga de las herramientas adecuadas para la gestión logística
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	¿Qué es la logística? La cadena logística. Logística integral. Out-sourcing logístico como opción estratégica. Los recursos humanos en la cadena logística. Decisiones de Logística integral: aprovisionamiento, producción, almacenaje y distribución. La reducción de costes industriales con la planificación de una estrategia logística. Diseño y organización de almacenes. Clasificación de los stocks. La manipulación de materiales. Sistemas de gestión de stocks. Informatización de almacenes. Funciones del Stock en la empresa. Coste del Stock para la empresa. Nivel de servicio a Clientes y Stock. 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

10.13 Gestión de la Producción

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Jesús Rosano Alejandro Blond Juan Carlos Salas	Gestión de la Producción	30

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Este módulo pretende dar una visión y conocimientos de nivel general y de forma estructurada de las actividades propias de la Dirección de Operaciones. Se introducirán algunas de las herramientas y técnicas empleadas para desarrollar satisfactoriamente las actividades de la Función de Producción. Un estudiante de MBA debe comprender y valorar el Sistema de Producción en el seno de la Empresa, entender las interrelaciones con los otros sistemas (Financiero, Comercial,...) y conocer la importancia de su correcta gestión.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Introducción: La función de Producción en la Empresa. Investigación y Desarrollo de Productos: Etapas de I+D de productos. Enfoques en el I+D (secuencial / simultáneo) Conceptos de Diseño. Documentación de Producto. El ciclo de vida de los productos. Industrialización del Producto: Tipos de configuraciones productivas. Diseño y representación de los procesos productivos. Definición y diseño de los medios de producción. Distribución en planta. Organización de la Producción: Objetivos. Métodos Humanos versus Métodos Técnicos. Estudio de Métodos. Medición del trabajo. Sistemas y técnicas modernas: Los despilfarros en producción. La mejora continua. El sistema JIT y sus elementos (SMED, TPM, 5S, Kanban,...)

10.14 Sistemas de Calidad, Prevención y Medio ambiente

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Isaac Navarro	Sistemas de Calidad, Medioambiente y Prevención	30

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	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
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	GESTIÓN DE CALIDAD: Introducción Sistema de Gestión de la Calidad Responsabilidades de la Dirección Gestión de los recursos Realización del producto Medición, análisis y mejora GESTIÓN AMBIENTAL Introducción Requisitos generales Política ambiental Planificación Implantación y operación Verificación Revisión por la dirección GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD Ley 31/1995 de prevención de riesgos laborales Gestión de la prevención de riesgos laborales. Especificación OHSAS 18001:2007. Evaluación de riesgos en el puesto de trabajo GESTIÓN INTEGRADA DE CALIDAD, MEDIO AMBIENTE Y PREVENCIÓN Gestión integrada Normalización para la gestión de sistemas integrados Integración radial de sistemas La pirámide de la integración Mapa de procesos integrado - Auditorías de Calidad - Integración experta de sistemas - DAFO de la integración de sistemas - Perfil de Gestores de sistemas integrados de Q, MA y PRL CUADRO DE MANDO INTEGRAL

10.15 Liderazgo y desarrollo personal

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Jorge Díez	Liderazgo y desarrollo personal	10

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Adquirir las habilidades esenciales para liderar y motivar a una red de colaboradores en la empresa
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<p>Poder y Estilos de Liderazgo</p> <p>¿Cómo se va haciendo un líder? ¿Qué cualidades debe desarrollar y mostrar?</p> <p>¿Es usted un líder?</p> <p>Saber dirigir personas tomando un estilo de liderazgo en función de la madurez y disposición del equipo.</p> <p>Aplicar Técnicas de motivación de los empleados de acuerdo a los modelos teóricos más relevantes.</p> <p>Necesidades de las Personas y Percepción de Valor en el trabajo</p> <p>Fidelizar al Equipo Humano</p> <p>Resistencia al Cambio</p>

10.16 Comunicación en la Empresa

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Ana Salvador	Comunicación en la empresa	25

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Comprender y aplicar las técnicas de comunicación oral (de comprensión y motivación) 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.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<p>TEMA 1. PRESENTACIONES EFICACES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El dominio del temor a hablar en público. 2. Concepto de comunicación. 3. Técnicas de comunicación verbal y no verbal; comprensión y motivación. 4. Planificación del discurso. <p>TEMA 2. LA COMUNICACIÓN ESCRITA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Objetivos y funciones de la comunicación escrita en la empresa 2. Carta comercial, agenda, acta, comunicado interno, informe, Curriculum Vitae, Carta de presentación, instancia, certificado,... <p>TEMA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La comunicación ascendente, descendente y horizontal 2. Los rumores. 3. Los procedimientos de comunicación en la empresa <p>TEMA 4. HABILIDADES SOCIALES EN LA EMPRESA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Técnicas de escucha activa. 2. La asertividad en la empresa y con el cliente. 3. Habilidades sociales avanzadas: saber corregir, dar instrucciones,... 4. La comunicación dentro de equipos de trabajo. <p>TEMAS PARA LA EXPOSICIÓN EN GRUPO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La ventana de Johari y sus implicaciones en las relaciones interpersonales. 2. Técnicas de respiración, relajación y dicción para la comunicación. 3. Técnicas de autocontrol emocional. 4. Tipos y estructura de los discursos. 5. Los debates. Organización y control. 6. La comunicación social y empresarial: el protocolo. 7. Tipos de conversaciones en el mundo de los negocios: negociación, compra-venta, etc. 8. Comunicación telefónica.

10.17 Entrevistas en la empresa

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Fermín Carrillo	Entrevistas en la empresa	15

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Saber diseñar, desarrollar y valorar diferentes tipos de entrevistas en la empresa.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<p>Técnicas Generales de la entrevista en la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar las técnicas directivas, no directivas, de comunicación verbal y no verbal en la entrevista. <p>Entrevista de selección y orientación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saber realizar una entrevista de selección tanto desde el punto de vista del candidato como del entrevistador. <p>Assesment Center</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprender e identificar las competencias que se evalúan en los assesment center, y cómo afrontar estas dinámicas. <p>La entrevista de negociación laboral</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprender la importancia de los principios, intereses, opciones y criterios en la entrevista de negociación laboral. • Realizar una entrevista de negociación eficazmente. <p>La entrevista de evaluación del rendimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocer y aplicar el formato de entrevista de evaluación del rendimiento utilizando el enfoque de solución de problemas. <p>La entrevista de consejo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saber dirigir una entrevista de consejo a un empleado siguiendo un enfoque no directivo. <p>La entrevista de planificación de la carrera</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar convenientemente una entrevista de evaluación de la planificación de la carrera. <p>La entrevista de disciplina a un empleado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saber corregir convenientemente a un empleado según la causa del error. <p>Entrevista de despido</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar eficazmente una entrevista de despido (desvinculación laboral) <p>La entrevista de salida</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar una entrevista de salida óptimamente. <p>Entrevista Asertiva</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saber realizar una entrevista asertiva, especialmente en situaciones problemáticas o de quejas. <p>Entrevista de evaluación del clima laboral</p> <p>Además se pretende que el alumno adquiera a lo largo de todos estos tipos de entrevistas: Técnicas asertivas, Escucha active, Habilidades sociales.</p>

10.18 Gestión del tiempo y el estrés

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Fermín Carrillo	Gestión del tiempo y el estrés	10

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Que los alumnos adquieran habilidades y técnicas para su labor como comerciales, incluyendo: - La planificación, programación y gestión del tiempo, - El uso de herramientas para la gestión personal. - Las presentaciones eficaces, tanto a clientes, como a compañeros de trabajo. - Adquirir habilidades comunicativas para la interacción con el cliente.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Unidad 1. Introducción: Factores influyentes en la gestión eficaz del tiempo. La concentración. Las Leyes del uso eficaz del tiempo. Unidad 2. La Planificación y programación eficaz del tiempo. Del Análisis funcional y determinación de objetivos, a la programación diaria del trabajo. Lo Importante y lo urgente para el directivo. La agenda diaria. Herramientas de gestión del tiempo personales: timing, matrices de tareas, organizadores, etc. <i>Introducción</i> a algunas de las Herramientas de gestión informáticas: Outlook y Lotus Organizer. Unidad 3. Los ladrones del tiempo. Teléfono, llamadas, reuniones, los compromisos, los imprevistos, y un largo etc. y sus soluciones: la delegación eficaz Unidad 4. ¿Qué es el estrés? Análisis de los estresores. Modelo de recursos y demandas de Karasek. Modelo de Lazarus y Folkman. Modelo de Evaluación de estrés colectivo de Peiró. La Dirección y la intervención organizacional para la mejora del clima laboral.

10.19 Habilidades Comerciales

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Conrado Molina	Habilidades Comerciales	10

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Adquirir las habilidades comerciales propias de la Dirección
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	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

10.20 Dirección de Recursos Humanos

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Juan Carlos Castella	Dirección de Recursos Humanos	10

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	El participante será 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.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evolución temporal de las organizaciones y de la función de RRHH. 2. El modelo sistémico de organización y los RRHH. 3. Configuraciones Organizacionales 4. Planificación estratégica y RRHH 5. Funciones del área de RRHH <ul style="list-style-type: none"> - Organización del departamento de RRHH - Elaboración del presupuesto de RRHH - Funciones directivas, management y RRHH

10.21 Gestión Integrada de Recursos Humanos

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Juan Carlos López de Silanes	Gestión Integrada de Recursos Humanos	30

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	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.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<p>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.</p>

10.22 Derecho Laboral

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
María Jesús Lorente	Derecho Laboral	20

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	En este módulo se tratan de forma práctica los 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.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	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.

10.23 Seguridad Social

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Pilar Callau	Seguridad Social	10

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	En este módulo se tratan de forma práctica los principios de la Legislación española en materia de Seguridad Social, así como el estudio del recibo de salario.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	RECIBOS DE SALARIO <ul style="list-style-type: none"> • 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 <ul style="list-style-type: none"> - Constitución de la relación jurídica de la Seguridad Social - Cotización (modelos TC1 y TC2) - Acción protectora de la Seguridad Social. Clases de prestaciones

10.24 Derecho Mercantil

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Carmen Gay	Derecho Mercantil	30

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Este módulo pretende que el alumno conozca las bases legales de constitución, desarrollo y funcionamiento de las distintas modalidades de sociedades mercantiles, principalmente de las sociedades anónimas y de las sociedades de responsabilidad limitada.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<ul style="list-style-type: none"> - Concepto y clases de sociedades mercantiles. La sociedad civil y el empresario individual - Características generales de los distintos tipos de sociedades mercantiles - Aspectos básicos de la constitución y funcionamiento de las Sociedades Anónimas <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos básicos de la constitución y funcionamiento de las Sociedades de Responsabilidad Limitada - Características generales de las sociedades mercantiles de base mutualista. - Uniones de sociedades - Derecho de la competencia - Derecho de la propiedad. - Valores

10.25 Derecho Fiscal

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Rafael Auria	Derecho Fiscal	20

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	El objetivo de este módulo es que el alumno conozca 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.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<ul style="list-style-type: none"> - 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. <ul style="list-style-type: none"> - Casos prácticos sobre los procesos de liquidación de los dos impuestos anteriores. - Obligaciones formales de las empresas

10.26 Dirección de Comercio Internacional

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Javier Sesma	Dirección de Comercio Internacional	15

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Crear un Departamento de Exportación en la empresa
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Clases de departamentos: su evolución Opciones al departamento de exportación Principales funciones del departamento de exportación: <ul style="list-style-type: none"> - El Plan de exportación y el presupuesto - Investigación de mercados - Selección de los medios de acceso al mercado - La tarifa de precios en la exportación - Las ofertas comerciales y la preparación de los documentos

10.27 Contratación Internacional

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Javier Sesma Begoña Guzmán	Contratación Internacional	30

<p>COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)</p>	<p>Ofrecer al alumno un acercamiento, desde una óptica jurídica y eminentemente práctica, a la contratación mercantil internacional que le permita mejorar el análisis y la toma de decisiones en el complejo mundo de las operaciones internacionales. Asimismo, se acercará la praxis de los principales mercados de destino de las exportaciones españolas.</p>
<p>COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS</p>	<p>Contratación Internacional Concepto y características Requisitos básicos de todo contrato Forma Contenido Consentimiento Cumplimiento del contrato Plazo de cumplimiento y mora Prescripción y caducidad de las obligaciones mercantiles Tipología contractual Aspectos fiscales de la contratación internacional El impuesto sobre el valor añadido (IVA) El impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados Factores de riesgo más frecuentes en las transacciones comerciales internacionales El contrato de compraventa Obligaciones del vendedor Obligaciones del comprador La transmisión de los riesgos Incumplimiento del contrato Incumplimiento de la obligación de entrega Incumplimiento de la obligación de pago del precio Incumplimiento de la obligación de recibir las mercancías Aspectos fiscales Los Incoterms Concepto Finalidad Clases de Incoterms Los contratos de intermediación comercial: Características generales Delimitación de los contratos de comisión, agencia y corretaje Contrato de mediación o corretaje. Aspectos fiscales Contrato de representación Contrato de agencia Contrato de comisión Contrato de distribución Los contratos de transferencia de tecnología Los contratos de exportación de plantas llave en mano Los contratos de arrendamiento financiero (leasing) Los contratos de factoring El contrato de franquicia Incumplimiento de las obligaciones y resolución de los conflictos El arbitraje comercial</p>

10.28 Financiación Internacional

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Robert Vonk	Financiación Internacional	15

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	La asignatura aborda la internacionalización de la economía a nivel de todos y cada uno de los países, exige la profundización y perfeccionamiento de todos aquellos instrumentos de cobro y pago relacionados con el comercio internacional. La orientación de la materia hacia el Comercio Exterior por medio del conocimiento operativo de los riesgos, Financiación en divisas, avales y garantías y costes financieros, permitirán conocer cuáles son los niveles de inversión que las empresas están dispuestas a realizar
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Los medios de cobro / pago en el comercio internacional. Introducción. Ordenes de Pago y Transferencias. Remesa Simple y Remesa Documentaria. Cheques Personal y Bancario. Créditos Documentarios: Definición. Tipos. Documentos. Cobertura de riesgos - CESCE Políticas de Financiación en el Comercio Internacional: Financiación de las Exportaciones. Corrientes de Financiación. Otras formas especiales de exportación Financiación de las exportaciones con apoyo oficial. Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI) Base de la financiación. Crédito FAD. El "Forfaiting". Factoring.

10.29 Desarrollo y Financiación de proyectos

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Oscar Landeta	Desarrollo y Financiación de Proyectos	10

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Proporcionar al alumno conocimientos generales y fundamentales para una adecuada gestión de las Ayudas para la Financiación de Proyectos Empresariales.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	<ol style="list-style-type: none"> 1- Ayudas de ámbito Local y Regional <ul style="list-style-type: none"> - Inversión en bienes de equipo - Contratación de personal - Exportación - Formación - I+D+i - Otras (NEXOPYME) 2- Ayudas de ámbito Nacional <ul style="list-style-type: none"> - Proyectos NEOTEC - Programas PROFIT - PIPE - ICO/ICO-CDTI 3- Ayudas de Cooperación Internacional <ul style="list-style-type: none"> - Proyectos CRAFT - Proyectos IBEROEKA - Proyectos LEADER PLUS 4- Los Enemigos de las Ayudas <ul style="list-style-type: none"> - La prorrata del IVA - Los presupuestos

10.30 SPSS

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Santiago Lamas	SPSS para la aplicación en la empresa	15

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Utilizar el programa estadístico SPSS para su utilización en la empresa, especialmente para la investigación comercial.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Introducción de datos Análisis descriptivos Análisis correlacionales Comparación de grupos Utilidades del programa

10.31 EXCEL avanzado

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Santiago Lamas	Excel Avanzado	15

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Utilizar el programa excel 2007 de forma óptima para su utilización en la empresa, especialmente para la investigación comercial.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Hoja de cálculo excel para la utilización avanzada en los procesos y diferentes departamentos de la empresa. Microsoft Excel 2007 Avanzado <ul style="list-style-type: none"> • Fórmulas • Funciones • Formato avanzado de celdas • Temas y formato condicional • Más sobre la edición de hojas • Crear gráficos • Colocar datos en la Web

10.32 ACCESS avanzado

PROFESOR/ES	TALLER/ES (WORKSHOPS)	HORAS
Santiago Lamas	ACCESS	15

COMPETENCIA GENERAL (a alcanzar al finalizar el Workshop)	Utilizar el programa ACCESS 2007 para su utilización en la empresa, especialmente para la gestión comercial.
COMPETENCIAS TÉCNICAS Y SOCIALES HERRAMIENTAS	Access 2007 Avanzado Se introducen los tipos de objetos consulta, formulario e informe: cuál es su papel, cuándo se utilizan, etc. Se detalla el diseño correcto de estos tipos de objetos en una base de datos Access. <ol style="list-style-type: none"> 1. Propiedades avanzadas de campo 2. Trabajo avanzado con datos 3. Consultas 4. Trabajo avanzado con consultas etc. 5. Diseño de formularios (6. Crear expresiones 7. Informes

10.33 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.

Esquema de la Conferencia:

INTRODUCCION: Principios básicos; definición de investigación, desarrollo e innovación tecnológica. Políticas de I+D+i.

HERRAMIENTAS PARA LA GESTION DE LA INNOVACION: Gestión de la innovación, Prospectiva tecnológica; Vigilancia tecnológica; Creatividad; Auditorias tecnológicas; Protección de resultados de la I + D + i; Certificación de proyectos de I + D + i; Fiscalidad de la I + D + i

LA GESTIÓN DE LA I + D + i: Normativa UNE 166002; Características y puntos críticos de aplicación; Documentación del sistema; Medición de resultados; medición de resultados

METODOLOGÍA DE UN PROYECTO DE I + D + i: Normativa UNE 166001; Etapas y fases; Memoria de un proyecto; Planificación de un proyecto de I + D; Presupuesto de un proyecto; Ejecución del proyecto; Seguimiento y control del proyecto. Plan de calidad; Explotación de resultados de I + D; Gestión documental

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.

Esquema del curso:

- 1.- Marco normativo de la contabilidad en España.
- 2.- El método contable y las técnicas de registro en partida
Doble: el ciclo contable.
- 3.- Cuentas de balance.
- 4.- Cuentas de gestión y resultados
- 5.- Los estados financieros.

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.

Esquema:

Introducción

Las Aduanas: papel y funcionamiento

Importación y exportación en la U.E.

Documentación aduanera,

Clasificación de mercancías. Tipos de imposición

Valor en Aduana

Origen de las mercancías

Destinos Aduaneros y Regímenes aduaneros
Puertos Secos
Efectos de la planificación aduanera en la empresa

Creatividad e Innovación

Ponente: D. Francisco Querol. Director de Promoción Económica del Gobierno de Aragón.

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.

Esquema:

Modelos empresariales en gestión de innovación
Creatividad como instrumento de competitividad internacional
Técnicas de fomento de la creatividad
Mercado, innovación y creatividad
Liderazgo, cultura de empresa y competitividad

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

Esquema:

- Conceptos básicos.
- Génesis y fundamento de la normativa de protección de datos.
- Derechos y obligaciones.
- Cumplimiento de la lopl.
- Régimen sancionador.
- La ley de servicios de la sociedad de la información y comercio electrónico.

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.

Esquema de la conferencia:

Concepto y origen de la Responsabilidad Civil, clases, elementos comunes.
La culpa como fundamento del sistema legal.
Requisitos de existencia de la Responsabilidad Civil.
La R.C. del empresario, medioambiental, de productos defectuosos y de los Administradores de las sociedades mercantiles.
La transferencia de la responsabilidad civil extracontractual al ámbito asegurador.
La acción directa del perjudicado.
Los límites temporales del seguro de responsabilidad civil.

11 PERFIL DEL 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.

12 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.**

13 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.

13.1 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.

13.2 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.

13.3 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.

El contenido debe reflejar en todos los casos, las siguientes áreas del programa:

- * Estructura jurídico-fiscal de la empresa.
- * Análisis estratégico.
- * Investigación de mercados.
- * Plan de Marketing estratégico y operativo.
- * Producción y/o diseño industrial.
- * Análisis financiero.
- * Estructura de Organización y Recursos Humanos.
- * Plan de viabilidad económica.
- * Internacionalización de la empresa.
- * Aplicación normativa de Calidad.

Adicionalmente podrá incluir otras áreas del programa de estudios y sean de interés para la realización del proyecto. A lo largo del programa M.B.A. se dedica cierto número de horas lectivas para realizar la tutoría y seguimiento de los proyectos.

Cada profesor del programa, independientemente de las tutorías, destina la suficiente carga horaria para efectuar una aplicación directa de su materia a cada proyecto en curso. Además, todo profesor se encuentra permanentemente a disposición de los alumnos a fin de orientar y resolver las dudas que surjan en relación a su materia.

Al finalizar el programa M.B.A., cada proyecto es sometido en acto público a presentación, exposición y defensa ante un Tribunal Calificador convocado al efecto. Los criterios para su confección se especifican en el apartado “Guía del proyecto fin de Master” y para su evaluación en el de “Sistema de Evaluación” de esta Guía.

Es requisito para la defensa del proyecto cumplir los requisitos que se especifican en el apartado Sistema de Evaluación. Este trabajo o proyecto es un factor muy importante en la acreditación académica del alumno, determinando la capacidad adquirida para la aplicación de los conocimientos impartidos en el curso.

Con objeto de homogeneizar los criterios para la definición, ejecución, redacción y defensa de los proyectos, se establecen las siguientes pautas:

13.3.1 Anteproyecto

Previamente a la iniciación del proyecto, cada grupo deberá entregar a la Dirección de la Escuela, a través de la Oficina de Atención a los Alumnos, un anteproyecto, que deberá describir los siguientes apartados:

- Título del proyecto.
- Justificación de la elección.
- Objetivos.

-
- Organización del trabajo a realizar y descripción de aspectos a tratar.
 - Fuentes documentales e informativas
 - Consideraciones generales

La fecha límite para la entrega del anteproyecto se concretará oportunamente.

13.3.2 Apartados del Proyecto

Los proyectos se confeccionarán sobre la base de los siguientes apartados:

- Presentación: Curriculum Vitae de los autores.
- Resumen del proyecto.
- Introducción: justificación y objetivos del proyecto.
- Desarrollo del proyecto (apartados descritos en el párrafo anterior).
- Análisis financiero y de viabilidad.
- Conclusiones.
- Anexos.
- Bibliografía y otras fuentes de información.

No se establecen límites en la dimensión del proyecto.

13.3.3 Presentación Material

El proyecto se presentará correctamente encuadernado y una copia con espiral a la Dirección Académica en fecha que oportunamente se concretará y serán defendidos por los alumnos ante el tribunal de la Escuela en un plazo máximo de 21 días naturales después de su presentación.

13.3.4 Requisitos

Serán requisitos necesarios para optar a la defensa del proyecto la superación de todos los módulos del programa y cumplir las condiciones de asistencia a clase.

13.3.5 Presentación y Defensa del Proyecto

La presentación y defensa del proyecto se realizará en acto público, oralmente, en un tiempo máximo de treinta minutos. Dicho período se distribuirá en tres fases: presentación, deliberación y análisis por parte del tribunal y defensa del proyecto.

El orden de presentación de los proyectos se determinará por sorteo. La defensa podrá realizarse por todos los miembros del equipo.

13.3.6 Evaluación

El tribunal calificador emitirá dos valoraciones:

- Calificación individual de cada presentación del proyecto.
- Calificación del proyecto propiamente dicho.

La calificación individual supondrá un 30% de la calificación total del proyecto.

La calificación final del proyecto determinará la superación o no del programa Master para los alumnos. En caso de no reunir los requisitos exigidos para la obtención del mencionado título o no entregar el proyecto, los alumnos deberán solicitar por escrito a la

Dirección una convocatoria extraordinaria de “gracia” para presentar y defender su proyecto en segunda convocatoria en un plazo máximo de 90 días hábiles.

La fecha límite de entrega oficial de calificaciones, por parte de la Escuela, será siete días después de la defensa, una vez firmadas las actas de calificación.

Los alumnos podrán obtener las siguientes valoraciones:

- Sobresaliente Cum Laude.
- Notable.
- Apto.
- No apto.

13.3.7 Criterios de Evaluación del Proyecto

VALORACION INDIVIDUAL	3 puntos
Presencia del alumno	0.5 puntos
Exposición oral	0.5 puntos
Exposición escrita y/o visual	0.5 puntos
Auto confianza en la defensa	0.5 puntos
Claridad de conceptos	0.5 puntos
Rapidez de respuesta	0.5 puntos
VALORACION DEL PROYECTO	7 puntos
Estructura y organización	1 punto
Coherencia	1 punto
Valor académico: Calidad de contenido	2.5 puntos
Valor real: viabilidad y utilidad.	2.5 puntos
TOTAL:	10 puntos

14 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.

15 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.

16 CLAUSTRO DE PROFESORADO

JUAN MANUEL ALVAREZ

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

MIGUEL ÁNGEL ANÍA RODRÍGUEZ

*Ingeniero Industrial - Universidad de Zaragoza
MBA- Executive - Columbus-IBS
Ex Director Industrial de Inalsa, Polibol, Schmitz y Grupo TotalTrailers
Ex Jefe de División de CAF.
Ex Director de Exportación de Grupo Inalsa y Tejero
Ex Director Comercial de Fruehauf
Director General de Andocast
Coordinador de postgrado de COLUMBUS*

RAFAEL AURIA

*Abogado
Gerente de Auría Asesores.*

LUIS TOMAS BAYOD RENANCIO

*Diplomado en Derecho y Seguros
Director del centro de estudios del consejo general de los colegios de mediadores de seguros (cecas)
Corredor de seguros y profesor del cecas.*

ALEJANDRO BLOND

*Ingeniero Superior Industrial.
PDG-IESE por la Universidad de Navarra.
Ex Director de Faurecia Tarazona, Alcalá Industrial y SKF Tudela.
Socio - Director de LEMAN (Lean Manufacturing Consultants).*

ANTONIO JOSÉ BUEN AYUDA

*Licenciado ciencias Económicas y Empresariales
Postgrado de Auditoría
Director regional entidades bancarias*

*Actualmente Director General Avalia Aragón sgr
Consejero Delegado Sodiar*

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.

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 CARLOS CASTELLA

Ldo. en psicología

Director de Recursos Humanos de Johnson Controls.

SANTIAGO COELLO MARTÍN

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales

Diplomado en Sistema Fiscal Español

Ex Consejero Delegado de la Corporación Empresarial Pública de Aragón.

Ex Director de Consultoría Estratégica en Ernst & Young

Consejero Delegado del Grupo Codesport.

Vicesecretario de la Junta del Colegio de Economistas de Aragón.

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.

JORGE DÍEZ

Licenciado en Psicología

Master en Psicología de Terapia de Conducta

Psicólogo de COLUMBUS.

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.

Ex gerente de Accenture afiliado al grupo de Supply Chain

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.

ExJefe de Administración, Fiscalidad y Auditoría interna de TAIM-TFG.

Gerente de Fibercom.

MIGUEL ANGEL GARCIA MURO

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

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.*

CARLOS GIMENO

*Ldo. en Empresariales
Profesor de la Universidad de Zaragoza y de Columbus IBS.*

BEGOÑA GUZMÁN GÁRATE

*Licenciada en Derecho ucm
Master en Comercio Exterior
Doctoranda ucm Derecho Internacional Privado
Ex abogado en ciac. área actividad: Corporate Legal.
Abogado en cesce. Área actividad: Derecho Internacional Privado.*

JAVIER LABARTA

Director de Finanzas y Contabilidad de Expoagua.

SANTIAGO LAMAS DÍAZ

*Titulado Militar Superior, Diplomado en Estadística
Experto Universitario en Diseño y Tratamiento Estadístico de Encuestas
Gerente de Tratamientos Estadísticos.*

OSCAR LANDETA

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

JUAN CARLOS LÓPEZ DE SILANES

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

MARIA JESÚS LORENTE

*Abogada.
Directora de Bioknóstic 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 Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza.*

CONRADO MOLINA BOLOIX

Licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza

MBAI por COLUMBUS

Responsable Comercial y de Marketing - REAL ZARAGOZA, S.A.D.

MANUEL MUR

Bachelor Engineering Electronic Engineering Degree.

Ingeniero Técnico Industrial

M.B.A.

Gerente de Artis.

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

ENRIQUE NOVELLA

Director de Recursos Humanos de BSH (Balay).

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

Ex Project Engineer Appalachian Transportation Institute, WV - EE.UU

Ex Ingeniero de Operaciones & Project Manager Talgo Inc, Seattle - EE.UU

Ex Director Auxiliar de Carrocerías-Zaragoza

Socio fundador de PRODEO Ingeniería y Consultoría S.C.P.

Profesor Asociado Universidad de Zaragoza.

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

Ex Gerente de la Unidad de Proyectos e Incentivos Empresariales del IAF.

Director General de Promoción Económica.

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

CONCEPCIÓN RODRIGO

Licenciada en Derecho

Abogado

Miembro fundador de la Comisión de Derecho de la Circulación y Seguros del Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza

Miembro de la Organización de las Jornadas de R.C. y Seguros del R.E.I.C.A.Z..

JESÚS ROSANO MATEO

Ingeniero Superior Aeronáutico
Ex Director de Fábrica de SKF Madrid
Ex Director General de EMR (Empresa de Maquinaria y Robótica)
Ex Director General de HIAB Valman
Socio Director de LEMAN Lean Manufacturing Consultants
Socio Director de LMI Lean Manufacturing Institute

JESÚS MARÍA RUIZ DE ARRIAGA REMÍREZ

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas
Licenciado en Derecho
Licenciado en Ciencias del Trabajo
Licenciado en Investigación y Técnicas del Mercado (Marketing)
Diplomado en Ciencias Empresariales
Diploma en Estudios Avanzados (DEA) Programa doctoral, UOC
Programa en Dirección General (PDG) IESE
MBA Ex. COLUMBUS
Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO). ESIC
Máster en Dirección de Comercio Exterior (COEX). ESIC
Máster en Auditoría Financiera. Universidad de Zaragoza
Técnico Superior en Relaciones Laborales. Kühnel.
Curso Superior Dirección Económica-Financiera. CEPYME
Ex Consultor Senior Grupo RH Asesores
Ex Gerente de Atades
Ex Gerente de Sertrans
Ex Director Administrativo Transportes Satrústegui, S.A.
Ex Director Financiero OHIANA, S. COOP.
Ex Técnico responsable Ayuntamiento de Alsaua (Navarra)
Adjunto a Gerencia Atades Huesca
Consultor financiero Estanterías Simón, S.L.

JUAN CARLOS SALAS SALANOVA

Ingeniero Industrial
MBA Executive por IBS Columbus
Ex Director de Producción en Arbora&Ausonia
Ex Director de Línea de Producto y Director de Fábrica en Valeo
Director General de Auxiliar de Carrocerías.

ANA ESMERALDA SALVADOR PARICIO

Licenciatura en Psicología
Master en Dirección de Empresas
Ex Responsable Recursos Humanos y Responsable Dpto. Formación en Fundación Ramón Rey Ardid
Técnico Empleo Cáritas Diocesana de Zaragoza.

PILAR SESÉ CAMPO

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

JAVIER SESMA AISA

Licenciado en derecho
Master en dirección de Marketing Internacional
Director exportación

Consultor y Formador

JOSÉ LUIS SUÑÉN

Director de Aragón Exterior.

ERNESTO TORRES RATIA

Licenciado en empresariales

Ex Auditor jefe en Ernst & Young

Socio de postigo auditores, s.l.p.

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

17 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*.
- Tasas de certificación académica*.

*Se excluyen duplicados.

18 SERVICIOS

- Instalaciones con más de 1000m2, 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.

19 TASAS ACADÉMICAS

Tasas de matrícula: 10.500 euros

Forma de pago:

- Preinscripción: 25% de la matrícula (2.625 euros)
- El resto (7.875 euros) se puede fraccionar hasta un máximo de 9 mensualidades de 875 euros.

Número de cuenta:

ESCUELA EUROPEA DE NEGOCIOS EN ARAGÓN

CAJA ESPAÑA

CTA EN EUROS: 2096 0473 75 3309842804

IBAN: ES11 2096 0473 75 3309842804

SWIFT: CSPAES2L