



VNIVERSIDAD
D SALAMANCA

CAMPUS OF INTERNATIONAL EXCELLENCE



Cátedra de
Empresa Familiar
Universidad de Salamanca



CÁTEDRA SANTANDER DE EMPRESA FAMILIAR

Patrocinador



Santander

MEMORIA DE ACTIVIDADES CURSO ACADÉMICO 2014-2015

SUMARIO

1. PRESENTACIÓN

2. ACTIVIDAD INVESTIGADORA

2.1 PUBLICACIONES EN REVISTAS CIENTÍFICAS

2.2 ORGANIZACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES

2.3 PARTICIPACIÓN EN CONGRESOS

2.4 PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN FINANCIADOS

2.5 SEMINARIOS DE INVESTIGACIÓN

3. ACTIVIDAD DOCENTE.

3.1. MBA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

3.2. BUSINESS ENGLISH SEMINARS

3.3. CURSO DE VERANO

4. ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

4.1 PÁGINA WEB

4.3 NOTICIAS

5 RELACIÓN CON EMPRESAS

5.1 RELACIÓN CON EMPRESAS EN EL ÁMBITO DE LA UNIVERSIDAD DE SALAMANCA

5.2 RELACIÓN CON EMPRESAS PARA LA MEJORA DE LA CALIDAD DOCENTE

5.3. PREMIO EMPRESA COLABORADORA MBA DEF

5.4. RELACIÓN CON EMPRESAS DEL NETWORKING EMPRESARIAL

6 ACTIVIDADES PREVISTAS PARA EL PRÓXIMO CURSO.

6.1. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD INVESTIGADORA

6.2. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD DOCENTE: MBA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

6.3. CURSO DE VERANO

6.4. PREVISIÓN DE ACTIVIDADES PARA LA DIFUSIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

1. PRESENTACIÓN

Desde el punto de vista investigador, destaca la publicación en revistas especializadas de gran prestigio, con especial mención a un estado de la investigación sobre empresa familiar en *International Journal of Management Reviews*.

En cuanto a la docencia, destaca el MBA en Dirección de Empresas Familiares, que se ha desarrollado en su séptima edición con un notable éxito, a juzgar por el nivel de satisfacción de alumnos y empresas. En las siete ediciones del MBA DEF se han formado 164 profesionales, contribuyendo de forma significativa a la profesionalización de las empresas en las que prestan sus servicios en 20 países. Además de las actividades formativas ordinarias, se han organizado 175 Seminarios de Experiencia Empresarial con destacados directivos de reconocido prestigio y 231 seminarios con profesores de escuelas de negocio de reconocido prestigio. La Comunidad MBA DEF además cuenta con un claustro de 64 profesores colaboradores, 68 empresas colaboradoras (cinco recibieron el Premio Empresa Colaboradora MBA DEF) y, adicionalmente, más de 44 empresas se beneficiaron del Networking Empresarial MBA DEF en los 5 años de andadura.

Finalmente, se ha realizado una intensa actividad de difusión de la empresa familiar. En este apartado destacan las diversas jornadas con empresarios tanto a nivel de Castilla y León en la jornadas organizadas por Empresa Familiar Castilla y León como el networking empresarial que la Cátedra organiza todos los meses en Salamanca, sobre el cual han aparecido noticias en *La Gaceta* (04-03-2015) y *El Norte de Castilla* (03-03-2015 y 04-03-2015). Especial mención por su gran impacto mediático fue la participación del Director De la Catedra en el Foro Económico organizado por *La Gaceta*, que tuvo una gran repercusión social. Con toda esta repercusión, destaca que el número de noticias generado por la Cátedra asciende a 230.

Sin duda, debo terminar la presentación de esta memoria dando las gracias a todas las personas, instituciones y empresas que a lo largo del curso académico nos han ayudado en el desarrollo de las actividades que aparecen en la memoria. Por una parte, destaco el apoyo constante del Instituto de la Empresa Familiar y la Universidad de Salamanca. Especial mención merecen el Banco Santander y Empresa Familiar Castilla y León que, además de patrocinio, nos apoyaron en la organización de las actividades. Finalmente, un agradecimiento muy especial merecen los empresarios y directivos que con su trabajo diario dan sentido a las actividades de la Cátedra y además hicieron un hueco en sus apretadas agendas para hacernos partícipes de sus inquietudes y experiencias. Por ello, para reconocer la labor de las empresas y agradecer el apoyo constante a nuestras actividades hemos otorgado nuevamente el Premio Empresa Colaboradora MBA DEF, que en su quinta edición fue concedido a Corporación Financiera Arco. Con este premio se reconoce el apoyo constante que desde la segunda promoción Corporación Financiera Arco ha proporcionado al MBA DEF, lo cual ha facilitado la captación de alumnos de calidad, lo que unido al proceso formativo que se sigue, ha dado lugar a varias promociones de alumnos que ha ayudado sustancialmente a las empresas que han confiado en ellos. Un recuerdo y sincero agradecimiento también merecen Banco Santander, Sociedad Anónima Mirat, Grupo Global Exchange y PwC que obtuvieron el premio en la primera, segunda, tercera y cuarta edición, respectivamente.

Julio Pindado García
Director Cátedra Santander de Empresa Familiar
Universidad de Salamanca

2. ACTIVIDAD INVESTIGADORA

2.1 PUBLICACIONES EN REVISTAS CIENTÍFICAS

Autores (p.o. de firma): PINDADO, J. y REQUEJO, I.

Título: Governance and Family Firms.

Ref. revista: International Journal of Management Reviews. 2015

Clave: Artículo (A)

Autores (p.o. de firma): PINDADO, J.; REQUEJO, I. y DE LA TORRE, C.

Título: Family control, expropriation, and investor protection: A panel data analysis of Western European corporations.

Ref. revista: Journal of Empirical Finance, 2014.

Clave: Artículo (A)

Autores (p.o. de firma): KEASEY, K.; PINDADO, J. y RODRIGUES, L.

Título: The Determinants of the Costs of SME's Financial Distress across Europe.

Ref. revista: International Small Business Journal, 2015.

Clave: Artículo (A)

Autores (p.o. de firma): MARTINEZ, B.; KEASEY, K. y PINDADO, J.

Título: Young family firms: Financing decisions and the willingness to dilute control.

Ref. revista: Journal of Corporate Finance, 2015.

Clave: Artículo (A)

Autores (p.o. de firma): PINDADO, J.; REQUEJO, I. y DE LA TORRE, C.

Título: Does Family Control Shape Corporate Capital Structure? An Empirical Analysis of Eurozone Firms.

Ref. revista: Journal of Business Finance and Accounting, 2015.

Clave: Artículo (A)

Autores (p.o. de firma): PINDADO, J.; QUEIROZ, V. y DE LA TORRE, C.

Título: How do country-level governance characteristics impact the relationship between R&D and firm value?

Ref. revista: R&D Management, 2015.

Clave: Artículo (A)

2.2 ORGANIZACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES

Defensa de Tesis Doctoral sobre empresa familiar

Título: "The effect of family control on firm value, corporate financing and R&D policy"

Doctoranda: Beatriz Martinez.

Directores: Julio Pindado y Belén Lozano

2.3 PARTICIPACIÓN EN CONGRESOS

Autores: HILLIER, D.; MARTINEZ, B.; PINDADO, J. Y REQUEJO, I.

Título: R&D sensitivity to financial covenant slack.

Tipo de participación: Ponencia
Congreso: 7th Annual International Family Enterprise Research Academy
Lugar de celebración: Trondheim (Noruega) *Fecha:* 2014

Autores: KEASEY, K.; MARTINEZ, B. y PINDADO, J.
Título: Family firms: financing decisions and the willingness to reduce control.
Tipo de participación: Ponencia
Congreso: 14th Annual International Family Enterprise Research Academy (IFERA) Conference
Lugar de celebración: Lappeenranta (Finlandia) *Fecha:* 2014

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y RIVERA, J.C.
Título: Which macroeconomic factors facilitate corporate financing?
Tipo de participación: Ponencia invitada (Sesión plenaria)
Congreso: 7th International Accounting and Finance Doctoral Symposium (IAFDS)
Lugar de celebración: Trondheim (Noruega) *Fecha:* 2014

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y RIVERA, J.C.
Título: Which macroeconomic factors facilitate corporate financing?
Tipo de participación: Ponencia
Congreso: 2014 European Financial Management Association (EFMA) Annual Conference
Lugar de celebración: Roma (Italia) *Fecha:* 2014

2.4. PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN FINANCIADOS

Programa: “Key features of a good corporate governance system in the context of economic globalization”.

Centro de aplicación y años: Facultad de Economía y Empresa. (2014-2016).

Financiación: Ministerio de Ciencia e Innovación. Dirección General de Investigación y del Plan I+D+I.

Investigador Principal: Esther del Brio y Julio Pindado García.

2.5. SEMINARIOS DE INVESTIGACIÓN

Autores: PINDADO, J.
Título: How to control for endogeneity: An application to capital structure adjustment speed models.
Tipo de participación: Ponencia invitada
Lugar de celebración: Bradford (Reino Unido) *Fecha:* 2015

3. ACTIVIDAD DOCENTE.

3.1. MBA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

Durante el año natural 2015 la cátedra promovió la séptima edición del MBA en Dirección de Empresas Familiares, que tiene matriculados el máximo de los 28 alumnos, que se admiten para garantizar la máxima calidad en el proceso formativo de estos profesionales, que se esperan trabajen en empresas familiares. Con esta iniciativa desde la Cátedra Santander de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca se pretende ayudar a la profesionalización de las empresas familiares en dos vertientes. La primera formando a miembros de las familias empresarias para que puedan desarrollar su labor en la empresa como auténticos profesionales. La segunda captando talento y formándolo a la medida de las empresas que colaboran con nosotros y en algunos casos también formando a empleados no familiares.

Dado que se trata de un Máster totalmente consolidado los parámetros bajo los que se desarrolla cada edición son muy similares. Por lo que para mayor información de esta actividad se remite al lector al punto 6.2 de esta memoria, donde se detalla toda la información para la octava edición que comenzará el 8 de enero de 2016.

3.2. BUSINESS ENGLISH SEMINARS

Nuestra Cátedra organiza unos Business English Seminars dando la oportunidad a nuestros alumnos de recibir clases impartidas en Salamanca por profesores de prestigiosas Business Schools como por ejemplo: London Business School (University of London), Saïd Business School (Oxford University), Fox School of Business (Temple University), Strathclyde Business School (University of Strathclyde), Leeds University Business School (University of Leeds), School of Economics, Finance and Management (University of Bristol) y Saint Mary's College of California. Estos seminarios complementan las habilidades que los alumnos desarrollan en la asignatura Business English ofreciéndoles la oportunidad de debatir temas económico-empresariales en la lengua de los negocios: el inglés. Es importante tener en cuenta que en un entorno globalizado el desarrollo de estas habilidades puede otorgar una ventaja competitiva a las empresas que contratan a nuestros alumnos. En esta asignatura intervienen periódicamente reputados académicos en el campo de la administración de empresas como Professor David Hillier, de Strathclyde Business School, Professor Nigel Lockett, de Leeds University Business School y Professor Kevin Keasey, de Leeds University Business School. En la edición del 2010, esta serie de seminarios alcanzó la sesión número 100, que fue impartida por Professor Julian Franks, de London Business School. Además, en la edición de 2012, varios seminarios fueron impartidos por el experto en empresa familiar Professor David Reeb, procedente de Fox School of Business, Temple University. Sumando las sesiones impartidas en las seis ediciones que lleva activa esta asignatura (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015), hemos celebrado 231 seminarios. La duración de cada sesión está entre una y dos horas, y la metodología seguida es la discusión y debate interactivo de los alumnos con el ponente invitado bajo la supervisión del profesor coordinador.

En total se han impartido 231 sesiones, las que han correspondido al último curso académico son las siguientes:

Session	Title	Professor	Business School
Session 231	Resource Based View and Internationalization of Emerging Country Multinationals	Surender Mujal	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 230	Simulation Exercise for Foreign Market Selection	Surender Mujal	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 229	Global Factory: Model of Modern Multinational Organizations	Surender Mujal	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 228	The Eclectic Framework: The Traditional Framework of International Business	Surender Mujal	Leeds University Business School, University of Leeds, UK

Session 227	“Friendly Watchdog” and Capital Market Impact	Charlie X. Cai	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 226	A Case Study of Foreign Exchange Rate Risk Management	Charlie X. Cai	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 225	Exchange Rate Risk Management With Forwards and Options	Charlie X. Cai	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 224	Introduction to Foreign Exchange Rate	Charlie X. Cai	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 223	Technological Heterogeneity, Cultural Heterogeneity and Trading Interactions	Phil Holmes	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 222	Real Options: The Option to Delay, Growth Options and Abandonment Options	Phil Holmes	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 221	An Introduction to Real Options and Decision Tree Analysis	Phil Holmes	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 220	Strategies with Options Contracts	Phil Holmes	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 219	Options Markets	Phil Holmes	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 218	Capital Budgeting: Making Capital Investment Decisions	Phil Holmes	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 217	Capital Budgeting: Net Present Value and Other Investments Rules	Phil Holmes	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 216	The Time Value of Money	Phil Holmes	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 215	Review of Corporate Hedging Research	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 214	Case Study on Currency Risk	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 213	Currency Options Contracts	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 212	Money Market Hedge and Currency Futures	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 211	Internal Hedging Methods and Specific External Instruments Used to Manage Currency Risk	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 210	The Management of Specific Currency Risks	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 209	Foreign Exchange: Spot Rates and the Forward Market	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 208	Interest Rate Swaps	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 207	Options on Interest Rates: Caps, Floors and Collars	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 206	Interest Rate Forwards and Financial Futures	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 205	Identification and Types of Interest Rate Risk - Gap, Basis and Specific	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 204	Treasury and Risk Management	Andrew Marshall	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 203	Mergers and Acquisitions (M&A): Practical Aspects	Vladislav Zhdanov	Russian Science Academy, Moscow State University, Russia

3.3. CURSO DE VERANO

El curso de verano se programa según las necesidades del mercado. Este año el curso realizado ha sido: CÓMO AFRONTAR CON ÉXITO MI INCORPORACIÓN A LA VIDA LABORAL Y EMPRESARIAL celebrado del 29 y 30 de Junio 2014.

PROGRAMA

DIA 29:

09.00 h. Inauguración.

09.30 h. Haciendo mi autoevaluación: qué he hecho y qué quiero hacer.

Montserrat Hidalgo, Coach personal y Ejecutivo.

11.45 h.

¿Cómo conseguir las competencias necesarias para los puestos de trabajo más demandados en la actualidad?

Emilia Pizarro, Directora del SIPPE de la USAL

16.00 h. Talleres: Diseñando mi Curriculum Vitae personal.

M.^a Belén Lozano García, Subdirectora de la Cátedra de Empresa Familiar de la USAL.

18.15 h. La experiencia de antiguos alumnos, hoy directivos.

- Ana Martín Tapia, Customer Order Planner / VMI Planner / Replenishment Controller, MSD Animal Health.

- Daniele Gentili, Consultant en KPMG Advisory S.P.A. en Roma.

- Daniel Masero: Renta 4.

(Coordina: M.^a Belén Lozano García, Directora)

DIA 30:

09.00 h. Mis primeros pasos en la empresa.

Julio Pindado, Director de la Cátedra de Empresa Familiar.

11.00 h. Pruebas de selección que se realizan en las empresas.

Carmen Fernández, Recursos Humanos de Corporación Grupo Norte y Luisa Martín Prieto, Responsable de Selección y Desarrollo.

14.00 h. Clausura.

4. ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

4.1 PÁGINA WEB

La Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca dispone de una página web donde se puede encontrar información detallada de nuestras actividades, cuya dirección es <http://ime.usal.es/catedra-empresa-familiar/>. Adicionalmente, hay una página específica para el MBA en Dirección de Empresas Familiares, cuya dirección es http://ime.usal.es/mba_def/. La gran cantidad de visitas que se reciben ha supuesto una gran difusión de nuestras actividades y de la imagen de nuestros patrocinadores.

La página web contiene información relativa a la Cátedra de Empresa Familiar y sus actividades. En concreto, en ella se puede encontrar información del MBA en Dirección de Empresas Familiares donde destacan los siguientes apartados: presentación, contenido, proceso de admisión, campus virtual, equipo docente, empresas colaboradoras, becas y premios, prácticas remuneradas, trabajo fin MBA. Además en nuestra página se ofrece información de relación con empresas, curso de verano e investigación realizada por la cátedra.

4.2 NOTICIAS

La cátedra ha generado una gran multitud de noticias, en concreto 230 en los últimos años. Durante este año destacan las relacionadas con el MBA DEF, el premio concedido por el MBA

DEF a Corporación Financiera Arco durante el día de la Empresa celebrado en el Paraninfo de la Universidad de Salamanca, y sobre todo, la participación del Director de la Cátedra en el Foro Económico organizado por la Gaceta. Abajo aparecen las noticias de este curso académico. Una selección de estas noticias puede consultarse en nuestra página web, el resto se pueden solicitar al correo electrónico infoime@usal.es.

Noticia 230: El 26 de octubre de 2015, El Norte de Castilla publica una entrevista titulada “Tenemos las soluciones que necesitan las empresas familiares”, donde Julio Pindado, Director de la Cátedra de Empresa Familiar de la USAL, explica las principales ayudas y servicios que se prestan a las empresas familiares.

Noticia 229: El 18 de octubre de 2015, El Norte de Castilla publica una noticia sobre la jornada inaugural del Programa de Desarrollo Directivo (PDD), que se titula: “IME Business School refuerza la formación de los directores generales de las empresas”

Noticia 228: El 27 de septiembre de 2015, El Norte de Castilla publica una entrevista al Director del Programa de Desarrollo Directivo, Jesús Galende, titulada: “Experimenta la diferencia” en relación al nuevo Programa de Desarrollo Directivo (PDD).

Noticia 227: El 25 de septiembre de 2015, La Gaceta de Salamanca publica una entrevista al Director del Instituto Multidisciplinar de Empresa, Julio Pindado, donde explica la nueva iniciativa Emplea Talento IME. La noticia se titula: “IME Business School: apoyamos tu desarrollo profesional”

Noticia 226: El 21 de septiembre de 2015, Tribuna Universitaria publica una entrevista al exalumno MBA DEF, Rafael Vicente Cardoso, actual Controller de operaciones de Global Exchange titulada: “La formación recibida ha sido totalmente práctica”

Noticia 225: El 14 de septiembre de 2015, El Norte de Castilla publica una entrevista a Julio Pindado, Director del Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME) titulada: “Proponemos una iniciativa muy rentable para empresas que la usan” en relación a Emplea Talento IME.

Noticia 224: El 31 de agosto de 2015, El Norte de Castilla publica una entrevista a Jesús Galende, director del Programa de Desarrollo Directivo, que titula “Pioneros en el programa de calidad para altos directivos”.

Noticia 223: El 27 de julio de 2015, El Norte de Castilla publica una noticia que titula “La idea es ayudar a generar los equipos profesionales” en relación a la nueva iniciativa Emplea Talento IME.

Noticia 222: El 7 de julio de 2015, La Gaceta de Salamanca publica una noticia con el título “El Máster en Dirección de Empresas Familiares clausura su séptima edición”, en relación al Acto de Graduación celebrado el pasado 4 de julio de 2015.

Noticia 221: El 5 de julio de 2015, El Norte de Castilla publica una noticia en relación al Acto de Graduación de la VII Promoción del MBA DEF, titulada: “La VII Promoción del Máster en Dirección de Empresas Familiares logra su graduación”

Noticia 220: El 25 de junio de 2015, La Gaceta de Salamanca publica una noticia que titula: “El Instituto Multidisciplinar de Empresa celebra la I Feria Emplea Talento para alumnos”

Noticia 219: El 25 de junio de 2015, El Norte de Castilla publica una noticia que titula: “Las empresas divulgan sus becas en la USAL para incorporar nuevos talentos”, en relación a la I Feria Empleo Talento IME celebrada el día anterior.

Noticia 218: El 24 de junio de 2015, La Gaceta de Salamanca publica una noticia titulada: “Impulso al desarrollo económico”, en relación a la Conferencia en el Casino de Salamanca impartida por el Director del IME, Julio Pindado.

Noticia 217: El 24 de junio de 2015, El Norte de Castilla publica una noticia con el título “Impulsar el desarrollo de nuestro entorno depende de nuestra propia actitud”, en

relación a la Conferencia en el Casino de Salamanca impartida por Julio Pindado, Director del IME.

Noticia 216: El 22 de junio de 2015, El Norte de Castilla publica la entrevista a Fernando Carbajo, Director de Servicios del IME, que titula: “Con el IME la Universidad se abre al mundo de la empresa”.

Noticia 215: El 30 de mayo de 2015, La Gaceta de Salamanca publica una entrevista a Julio Pindado, Director del IME que titula: “El mejor turista que tenemos es el estudiante”

Noticia 214: El 25 de mayo de 2015, Tribuna Universitaria publica una entrevista a Alberto Gutiérrez García, exalumno MBA DEF en la primera promoción, que titula: “IME Business School, el apoyo para afrontar los retos profesionales”.

Noticia 213: El 23 de mayo de 2015, La Gaceta de Salamanca publica una entrevista a Julio Pindado, Director del IME, titulada: “Salamanca debe cerrar el ciclo de explotación del vacuno”

Noticia 212: El 18 de mayo de 2015, el Norte de Castilla publica la noticia: “IME Business School: nace la Escuela de Negocios de la USAL”

Noticia 211: El 14 de mayo de 2015, El Norte de Castilla publica la noticia: “Nace una nueva Escuela de Negocios” en referencia a IME Business School

Noticia 210: El 14 de mayo de 2015, La Gaceta de Salamanca publica una entrevista a Jesús Galende, Director de IME Business School que titula “Vamos a dar formación especializada orientada a empresas”

Noticia 209: El 13 de mayo de 2015, La Gaceta de Salamanca publica la noticia: “La Universidad celebra el día de la empresa con la presentación de su Escuela de Negocios”

Noticia 208: El 13 de abril de 2015 El Norte de Castilla publica una entrevista a Julio Pindado, Director del Instituto Multidisciplinar de Empresa que titula “El IME es un apoyo a todos los agentes económicos”.

Noticia 207: El 15 de marzo de 2015 El Norte de Castilla publica la noticia “IME: Formación de calidad para apoyar a las empresas”.

Noticia 206: El 8 de marzo de 2015 El Norte de Castilla publica la noticia “El Banco de Santander renueva su apoyo a la Cátedra de Empresa Familiar de la Usal”.

Noticia 205: El 4 de marzo de 2015 La Gaceta de Salamanca publica información relacionada con El networking empresarial de la USAL.

Noticia 204: El 4 de marzo de 2015 El Norte de Castilla publica la noticia “El networking empresarial de la USAL arranca tras generar 447.000 euros el año pasado”.

Noticia 203: El 3 de marzo de 2015 La Sala de Prensa de la Universidad de Salamanca recoge la noticia con el título “El Networking Empresarial MBA DEF de la Universidad de Salamanca presenta su quinta edición”. Los detalles pueden verse en el enlace <http://saladeprensa.usal.es/webusal/node/49103>

Noticia 202: El 10 de noviembre de 2014 con motivo del acto de presentación del Instituto multidisciplinar de Empresa a las 13:30 en el Programa Hoy por Hoy de La Cadena Ser, Santiago Juanes entrevista a su director Profesor Julio Pindado.

Noticia 201: El 6 de noviembre de 2014 con motivo del acto de presentación del Instituto multidisciplinar de Empresa a las 13:30 en Onda Cero se entrevista a su director Profesor Julio Pindado.

Noticia 200: El 6 de noviembre de 2014 con motivo del acto de presentación del Instituto multidisciplinar de Empresa a las 13:00 en Intereconomía se entrevista a su director Profesor Julio Pindado.

Noticia 199: El 7 de noviembre de 2014 la versión electrónica de El Norte de Castilla publica una noticia sobre el Instituto Multidisciplinar de Empresa que titula “Siete universidades aportan 63 investigadores para ayudar al tejido empresarial”.

Noticia 198: El 6 de noviembre de 2014 El Norte de Castilla publica la noticia sobre el Instituto Multidisciplinar de Empresa que titula “Siete universidades aportan 63 investigadores para ayudar al tejido empresarial”.

Noticia 197: El 6 de noviembre de 2014 La Gaceta de Salamanca publica la noticia “Nace el Instituto multidisciplinar de Empresa para apoyar los negocios”.

Noticia 196: El 5 de noviembre de 2014 El Norte de Castilla publica la noticia “Inauguración del IME en el Paraninfo”.

Noticia 195: El 5 de noviembre de 2014 La Sala de Prensa de la Universidad de Salamanca recoge la noticia con el título “Inauguración. Instituto Multidisciplinar de Empresa, adscrito a la Universidad de Salamanca”. Los detalles pueden verse en el enlace <http://www.usal.es/webusal/node/46094>.

Noticia 194: El 5 de noviembre de 2014, Castilla y León Económica recoge la noticia con el título “Tender puentes entre Universidad y sociedad, objetivo de Instituto de Empresa”. Los detalles pueden verse en el enlace <http://www.noticiascastillayleon.com/noticia/Tender-puentes-entre-Universidad-y-sociedad-objetivo-de-Instituto-de-Empresa/69823/2/SA/>.

Noticia 193: El 5 de noviembre de 2014, Salamanca24horas recoge la noticia con el título “Inaugurado el Instituto Multidisciplinar de Empresa adscrito a la USAL”. Los detalles pueden verse en el enlace <http://www.salamanca24horas.com/universidad/inaugurado-el-instituto-multidisciplinar-de-empresa-adscrito-la-usal>.

5 RELACION CON EMPRESAS

5.1 RELACIÓN CON EMPRESAS EN EL ÁMBITO DE LA UNIVERSIDAD DE SALAMANCA

La Cátedra Santander de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca presta especial atención a la relación con las empresas que desarrollan su actividad en el ámbito de la Universidad de Salamanca. En este apartado destaca la participación de representantes de las empresas en sesiones de experiencia y contacto empresarial. A continuación, aparecen los correspondientes a este curso académico. Una relación completa de los mismos puede consultarse, en nuestra página web <http://ime.usal.es/seminarios-de-experiencia-y-contacto-empresarial-2/> donde puede descargarse el pdf del documento completo a catedraef@usal.es.

175º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 1 de junio de 2015

Invitado: José María López, Safety & Environment Manager, Kimberly Clark, Salamanca
Título: Safety leadership training

174º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 27 de mayo de 2015

Invitado: José Adserias. Responsable de Sistemas de la Fundación General
Título: Estrategia personal, profesional para conseguir una posición óptima en el mercado.
Manejo avanzado de LinkedIn y su ecosistema de aplicaciones.

173º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 19 de mayo de 2015

Invitado: por Alberto Gutiérrez, Director de Exportación de REVISAN
Título: ¿Exportamos?

172º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 12 de mayo de 2015

Invitada: Rolando Salazar, Área Manager del Departamento de Exportación de Entrepinares.

Título: El Régimen Aduanero y el Sistema Intrastat

171º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 6 de mayo de 2015

Invitado: José Manuel Fuentes, Presidente de Development Systems

Título: Cómo diseñar e implantar un modelo de negocio

170º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 5 de mayo de 2015

Invitado: D. Jesús Camarero.

Título: Las actuaciones a desarrollar por las empresas ante una inspección de la Agencia Tributaria.

169º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 28 de abril de 2015

Invitada: Luisa Martín. Responsable Selección de Recursos Humanos del Grupo Norte.

Título: Selección de Personal.

168º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 21 de abril de 2015

Invitado: D^a M^a Victoria Carabias Huete. Socio Director ECOMT Abogados y Asesores Fiscales.

Título: El concurso de acreedores: Mecanismo de solución de crisis económicas.

167º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 8 de abril de 2015

Invitada: Montserrat Hidalgo. Socia Directora de Con-Fluir Coaching y Procesos de Desarrollo.

Título: Líder Coach: Coaching de equipos para transformar tiempos de crisis en tiempos de oportunidades.

166º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 7 de abril de 2015

Invitado: D. José Juan Santos, Presidente de Santos Grupo

Título: "La experiencia de internacionalización de Santos Grupo".

165º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 25 de marzo de 2015

Invitado: D. Adán Carrizo. Director del Taller de Oratoria y Debate de la Universidad de Salamanca

Título: "Cómo hablar en público y en reuniones de negocio"

164º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 24 marzo de 2015

Invitado: D. Alejandro Llorente, Presidente de Collosa.

Título: ¿Cómo liderar personas?

163º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 18 de marzo de 2015

Invitado: D. David Herguedas Simón, Director de RRHH, HR Manager, Gadea Pharmaceutical Group.

Título: Team Building.

162º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 17 marzo de 2015

Invitado: D. Roberto Cabezas, Director de Recursos Humanos del Grupo Queserías Entrepinares.

Título: Evaluación del desempeño

161º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 6 de febrero de 2015

Invitado: Pedro Basualdo, Profesor Titular de la Universidad de Buenos Aires.

Título: ¿Cómo tomo la decisión en una situación de negocio?

160º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 17 de febrero de 2015

Invitado: Marcelino López, Director de RRHH del Grupo Global Exchange.

Título: Estrategia de recursos humanos y organización de empresas.

159º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 18 de febrero de 2015

Invitado: Victor Liñero Saro, CEO de El Corte Inglés División Empresas.

Título: Experiencia de Internacionalización de El Corte Inglés División Empresas

158º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 2 de marzo de 2015

Invitada: Ulla Kruse, experta en Comercio exterior.

Título: **Export Documents: A Practical Guide**

157º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 4 de febrero de 2015

Invitada: Isabel Cid. Directora de Recursos Humanos del Grupo Norte.

Título: RSC en el GrupoNorte.

156º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 27 de Enero de 2015

Invitado: David Sánchez, MBA DEF 2010, Director de Recursos Humanos del Grupo Mirat.

Título: Cómo aprovechar de manera óptima el MBA DEF en la empresa.

155º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 21 de enero de 2015

Invitado: Cristóbal Rojas, Delegado Provincial del Instituto Nacional de Estadística en Salamanca.

Título: Cómo sacar conclusiones de un análisis de coyuntura.

154º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 20 de enero de 2015

Invitado: Sergio Seisdedos y Maria Fernandez. MBA DEF 2014.

Título: Ideas para un aprovechamiento óptimo en el periodo docente del MBA DEF.

153º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 14 enero de 2015

Invitada: Belén Lozano, Coordinadora Académica del MBA DEF.

Título: Mi CV y la entrevista.

152º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 13 de enero de 2015

Invitado: Julio Pindado, Director Cátedra de Empresa Familiar.

Título: Mis primeros pasos en la empresa.

El Director de la Cátedra de Empresa Familiar asiste a todas las reuniones y jornadas organizadas por Empresa Familiar Castilla y León, donde además de aprovechar los conocimientos transmitidos en las diferentes sesiones intercambia impresiones con los representantes de las empresas familiares que asisten a las mencionadas reuniones y jornadas.

5.2. RELACIÓN CON EMPRESAS PARA LA MEJORA DE LA CALIDAD DOCENTE

Además, el Director de la Cátedra ha mantenido diversas reuniones en la universidad o en el centro de trabajo de la empresa con empresas y organizaciones con la finalidad de mejorar la calidad docente; en concreto nos hemos reunido con las siguientes empresas: Moralejo Selección, ECOMT Sigma S.A., Grupo Antonio Álvarez, Leonesa Astur de Piensos, S.A. PwC, Revisan e Incolid.

5.3. PREMIO EMPRESA COLABORADORA MBA DEF

Como reconocimiento a las empresas que habitualmente colaboran con la Cátedra y de manera especial con el MBA en Dirección de Empresas Familiares todo los años se otorgará un Premio a la empresa colaboradora que haya destacado en nuestra relación por un mayor apoyo a esta iniciativa de la Cátedra. El I Premio Empresa Colaboradora MBA DEF (año 2011) fue obtenido por el Banco Santander. Este premio, que se entregó el día de la empresa colaboradora, reconoce el apoyo constante que desde la primera promoción el Banco Santander ha proporcionado al MBA DEF, lo cual ha facilitado la captación de alumnos de calidad, lo que unido al proceso formativo que se sigue, ha dado lugar a varias promociones de alumnos que ha ayudado sustancialmente a las empresas que han confiado en ellos. El II Premio Empresa Colaboradora MBA DEF, en su segunda edición fue entregado a Sociedad Anónima Mirat. Con este premio se reconoce el apoyo constante que desde la primera promoción Sociedad Anónima Mirat ha proporcionado al MBA DEF, becando alumnos a los que les ha brindado la oportunidad de realizar una carrera profesional en las empresas del grupo. El III Premio Empresa Colaboradora MBA DEF, en su tercera edición fue concedido al Grupo Global Exchange. Con este premio se reconoce el apoyo constante que desde la primera promoción el Grupo Global Exchange ha proporcionado al MBA DEF. Gracias a este apoyo hemos tenido alumnos de calidad, lo que unido al proceso formativo que se sigue, ha dado lugar a varias promociones de alumnos con gran potencial algunos de los cuales prestan sus servicios al Grupo Global Exchange. El IV Premio Empresa Colaboradora MBA DEF, en su cuarta edición fue concedido a PwC. Con este premio se reconoce el apoyo constante que desde la primera promoción PwC ha proporcionado al MBA DEF. Gracias a este apoyo hemos tenido alumnos de calidad, lo que unido al proceso formativo que se sigue, ha dado lugar a varias promociones de alumnos con gran potencial algunos de los cuales prestan sus servicios de forma destacada en PwC, como lo muestra las manifestaciones públicas de los directivos de PwC y el premio al mejor alumno de la segunda fase formativa que se sigue en el instituto de empresa de Ernesto Grijalba, alumno MBA DEF 2012. El V Premio Empresa Colaboradora MBA DEF, en su cuarta edición fue concedido a Corporación Financiera Arco. Con este premio se reconoce el apoyo constante que desde la segunda promoción Corporación Financiera Arco ha proporcionado al MBA DEF.

5.4. RELACIÓN CON EMPRESAS DEL NETWORKING EMPRESARIAL

El 14 de abril del 2011 se puso en marcha el Networking Empresarial MBA DEF. Desde entonces se ha realizado sesiones con periodicidad mensual y con el objetivo de ayudar a incrementar la cifra de negocio de las empresas de nuestro entorno. Hasta ahora los resultados han sido muy buenos y las empresas participantes tienen un elevado grado de satisfacción. Abajo aparece una relación de las empresas que han participado hasta el momento en esta actividad.

Ecomt Sigma, S.A.
Kilkeny
Ecomt Abogados y Asesores Fiscales, S.L.
Transcereales Cruz, S.L.
Grupo Domar
El Secretario, S.L.
Isohelmántica, S.L.
Hidroeléctrica Gómez, S.L.U. DHC Energía, S.A.
ESLA
Techisal
Sanven
Con-fluir.com
BANCO SANTANDER
Gótica, S.L. Construcción
CAB Soluciones Tecnológicas
Revisan, S.L.
Corporacion Financiera Arco
Internacional web
Helmotel, S.L.
Cárnicas Mulas
Mirat
Tecinsa
HC Catering. Hotel Colón.
Cátedra de Empresa Familiar de la USAL
Grupo Prado
Feyce
Clover Value
SEUR Salamanca
Incolid
MSD SLU
Transportes Sevilla S.L.,
Helmática, S.A.
Ecomt Abogados y Auditores, S.L.
IDimás Gestión
Marta Móvil, S.A.
Insa, Ingeniería de Software Avanzado
El Hinojal
Grupo Estrafo
Talleres La Paz S.L
Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME)
Leroy Merlin
Limcasa
Congresual

6 ACTIVIDADES PREVISTAS PARA EL PRÓXIMO CURSO.

6.1. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD INVESTIGADORA

El equipo de investigación de la Cátedra de Empresa Familiar seguirá desarrollando su actividad investigadora con la premisa de elaborar una investigación de calidad que pueda ser difundida en congresos y revistas científicas de prestigio. Para ello nos apoyaremos en los proyectos

de investigación vigentes y en el contacto con otros equipos de investigación dando prioridad a las estancias de investigación en otros centros de reconocido prestigio.

6.2. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD DOCENTE: MBA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

Se impartirá el MBA en Dirección de Empresas Familiares en su séptima edición desde el 8 de enero hasta finales de diciembre de 2016. A continuación, se detalla información del mencionado MBA que está adaptado al Espacio Europeo de Educación Superior y consta de 60 créditos ECTS.

6.2.1. PRESENTACIÓN

En España más del 85% de las empresas activas son empresas familiares, las cuales proporciona el 70% del empleo. Estas cifras, publicadas por el Instituto de Empresa Familiar (http://www.iefamiliar.com/web/es/cifras_familia.html), ponen de manifiesto la necesidad que tienen los directivos de las empresas de adquirir un mínimo conocimiento de la Empresa Familiar. La razón es muy sencilla, si extrapolamos las cifras anteriores existe una probabilidad del 70% de trabajar en una Empresa Familiar y, en caso contrario, el 85% de las empresas con las que se relacione en el ejercicio de su actividad directiva serán Empresas Familiares.

En este contexto, surge la idea de la necesidad de un MBA en Dirección de Empresas Familiares, que en las siete primeras ediciones ha sido un éxito, a juzgar por la opinión de alumnos y empresas colaboradoras. Ante todo se trata de un MBA (Master in Business Administration), por lo que el alumno adquirirá técnicas de dirección de empresas que son aplicables a cualquier empresa. Pero a diferencia de los demás, en este máster el alumno comenzará estudiando las especificidades de la Empresa Familiar de manera que podrá utilizar estos conocimientos en tres contextos. En primer lugar, en el propio MBA cuando aborde las 19 asignaturas restantes que acompañan al primero. En segundo lugar, si al final el alumno termina trabajando en una empresa familiar (con el 75% de probabilidad). En tercer lugar, cuando el alumno ejerza la actividad directiva el 85% de las empresas con las que se relacione serán Empresas Familiares.

Otra característica distintiva del MBA que te presentamos hace referencia a la colaboración de empresas en todos los ámbitos del MBA desde la docencia a las prácticas remuneradas. El MBA está dividido en módulos coordinados por profesores de la Universidad de Salamanca que se encargan del diseño de los contenidos a desarrollar, garantizando la calidad de éstos. Sin embargo, en todas las asignaturas los profesores son profesionales de la empresa que aportan la visión profesional al MBA.

El MBA tiene 4 asignaturas obligatorias que hacen referencia a conocimientos y habilidades directivas que todos los que desean hacer carrera en el mundo de la empresa deben tener. Por otra parte, el alumno, debidamente asesorado según su perfil podrá elegir entre 14 asignaturas optativas, para conseguir una formación adaptada a sus características personales y a sus expectativas profesionales. Entre las asignaturas optativas destacan: Business English (se cursa en grupos con un máximo de 6 alumnos de nivel homogéneo), Leader Coach (pretende facilitar herramientas para el ejercicio de la actividad directiva), Business English Seminars (donde el alumno podrá debatir con profesores de prestigiosas escuelas de negocio sobre temas actuales de gestión empresarial). Además, el alumno podrá optar por la asignatura Prácticas en Empresas, que supone un primer paso para la carrera profesional de los alumnos que no tengan contrato, las cuales son remuneradas para todos los alumnos, para que haya una implicación por ambas partes).

Finalmente, el MBA también contará con al menos 44 horas de experiencia y contacto empresarial, en estas sesiones participarán representantes de las empresas colaboradoras (empresarios y directivos de reconocido prestigio).

Por todo ello, te animo a que te informes sobre los contenidos del MBA y demás detalles en infoime@usal.es y si estimas que es una alternativa adecuada para tu formación inicies el proceso de admisión.

6.2.2. DIRIGIDO A

El máster está concebido como un programa MBA que capacita para desarrollar actividades directivas a la siguiente tipología de alumnos:

- Jóvenes con talento que no tienen capacidad para financiarse un MBA de calidad, pero sí quieren hacerlo. El MBA DEF es un MBA low cost en dos sentidos. Por una parte, se desarrolla en una institución sin ánimo de lucro por lo que el precio de la matrícula coincide con el coste del servicio. De otra parte, en todas las ediciones anteriores más del 50% de los alumnos obtuvieron financiación de la totalidad o parte de la matrícula por una empresa.
- Titulados universitarios que deseen complementar la formación recibida con un máster en empresa en España eminentemente práctica que les facilitará la inserción laboral (la empresa que becan en la mayor parte de los casos ofrecen oportunidades laborales). Además, el MBA DEF proporciona la oportunidad de realizar prácticas remuneradas en empresas como primer paso para el desarrollo de una carrera profesional en el mundo de la dirección de empresas.
- Miembros de familias empresarias desean prepararse para una adecuada gestión de la empresa familiar y/o preparar la sucesión en la empresa con una adecuada anticipación.
- Profesionales de la dirección de empresas que después de un período de trabajo en la empresa deseen actualizar y contrastar sus conocimientos sobre dirección de empresas. En este caso el objetivo del MBA será impulsar sus carreras profesionales permitiéndoles asumir nuevas responsabilidades.
- Emprendedores que desean realizar un máster para crear empresa, pues por sus características y enfoque es un máster para autoempleo, que servirá de ayuda en los pasos fundamentales que debe dar en la buena dirección el emprendedor.
- Asesores y consultores en dirección de empresas que deseen acceder a una revisión sistemática y rigurosa de sus conocimientos.

6.2.3. OBJETIVOS

- Proporcionar una visión teórico-práctica de la dirección de empresas.
- Dotar al alumno de instrumentos y herramientas de apoyo a la toma de decisiones en la empresa.
- Capacitar al alumno para el trabajo en equipo, aprendiendo a tomar el papel de líder y la relación con los subordinados.
- Proporcionar al alumno capacidad de análisis de problemas y situaciones, y la posterior toma de decisiones en función de cada situación.
- Favorecer el desarrollo por parte de los alumnos de habilidades directivas, como, por ejemplo, liderazgo, resolución de conflictos, inteligencia emocional, planificación de actividades, control de estrés y negociación.
- Proporcionar al alumno la capacidad para la creación y desarrollo de empresas.
- Capacitar al alumno para poder presentar cuentas ante un “Consejero Delegado” y justificar como directores, los buenos o malos resultados obtenidos y la planificación realizada para la empresa.
- Proporcionar a los alumnos capacidad para identificación, evaluación y desarrollo de proyectos.

6.2.4. METODOLOGÍA

La metodología utilizada es eminentemente práctica utilizándose el método del caso, excepto en las asignaturas Trabajo Fin de Máster, Business English, Leader Coach, Prácticas en Empresas y Business English Seminars. Usted puede solicitar a la Dirección del MBA (infomba@usal.es), los detalles de este proceso metodológico. En todo caso se explicará en las primeras sesiones del MBA.

- El Método del Caso es la metodología más adecuada para el estudio de todas las áreas funcionales de la empresa. Esta metodología sitúa al alumno en situaciones reales en la que debe tomar decisiones en diferentes contextos, y además debe aprender a explicar el porque de estas decisiones.
- Se tratará de asignar en cada caso un papel a cada alumno (role playing) para que el alumno se habitúe a situaciones que se producen en la empresa. Por lo que el alumno aprenderá a organizar su tiempo y trabajo y a superar la presión a la que habitualmente se somete a los directivos.
- Los casos se preparan individualmente, después en equipo y, posteriormente, son discutidos en clase bajo la guía del profesor.
- Los alumnos son divididos en pequeños de cinco personas. Los equipos están compuestos por alumnos considerando criterios de formación, origen, experiencia, lo que facilita la interacción entre los alumnos que deben complementarse como si estuvieran desarrollando su actividad en una organización empresarial.
- El número de alumnos será muy reducido (ver proceso de admisión), lo que permitirá una enseñanza personalizada, donde las tutorías juegan un importante papel en el proceso de aprendizaje.
- Los primeros días los alumnos recibirán varias sesiones donde se les explicará cómo aprender con casos.
- El claustro de profesores antes de comenzar el MBA también se reúne para debatir estrategias de mejoras en la enseñanza con casos.

En concreto, se sigue la metodología diseñada por los profesores Louise A. Mauffette-Leenders, Janes A. Erskine y Michiel R. Leenders, para lo cual se tiene que desarrollar habilidades en los alumnos en lo que denominan “Aprender con casos” (se explicará en los primeros días del curso) y en el profesorado, en lo que se denomina “Escribir casos” y “Enseñar con casos”. En estos tres aspectos se forma a los profesores del MBA DEF utilizando principalmente el material, cuyas carátulas aparecen abajo, que es el material que se utiliza en los cursos de aprendizaje que organizados por la Fundación ECCH The Case for Learning en los que ha participado el Director del MBA en DEF.

Para poder utilizar esta metodología se requiere que el número de alumnos sea muy reducido, por ello nuestro MBA está diseñado para un máximo de 25 alumnos. Y además se formaran grupos de alumnos en función de su formación, origen y experiencia profesional, y aparte de las clases existe una formación personalizada (complementaria y optativa) que se consigue con las tutorías.



6.2.5. CONTENIDOS

El MBA en Dirección de Empresas Familiares está adaptado al Espacio Europeo de Educación Superior y tiene una carga lectiva de 60 créditos ECTS. Un crédito ECTS es la unidad de medida de tiempo que por término medio el alumno debe dedicar para realizar el MBA. Como referencia para un alumno medio cada crédito ECTS supondría 25 horas de dedicación (incluyendo todo tipo de actividades).

Con la excepción de las asignaturas Trabajo Fin de Máster, Business English, Leader Coach, Prácticas en Empresas y Business English Seminars, el resto de las asignaturas presentará una distribución de cada crédito ECTS como sigue:

A) 9 horas de clases presenciales, que se distribuirán como sigue:

A1. 7 horas de clases en las que se desarrollaran los contenidos siguiendo la metodología del caso con el apoyo de Notas Técnicas.

A2. 40 minutos de tutorías de apoyo.

A3. 1 hora de contacto directo con la actividad empresarial mediante discusiones con empresarios y directivos en el aula y en los casos que resulte más formativo esta actividad se realizará en las instalaciones de la empresa.

A4. 20 minutos de pruebas de evaluación.

B) 16 horas de trabajo no presencial del alumno, que dedicará a la asimilación de las Notas Técnicas, la Discusión de los Casos y preparación de las pruebas de evaluación. Estas horas de trabajo pueden reducirse para los alumnos que lo compatibilizan con una actividad laboral en el ámbito de la administración de empresas.

Para la asignatura de Business English se dividirá a los alumnos en varios grupos en función de su nivel previo de Inglés, por lo que serán grupos muy reducidos (máximo 6 alumnos) no siendo necesario destinar tiempo a pruebas de evaluación, ya que ésta será 100% evaluación continua. También se suprimirán las actividades A.2 y A.3 del apartado A. Finalmente, las horas de clase se incrementarán a 10 horas por crédito ECTS.

La asignatura Leader Coach contará con 30 horas presenciales más una sesión de Coaching personalizada para cada alumno. La evaluación será 100% continua dado el enfoque eminentemente práctico y participativo que tiene la asignatura.

La asignatura Business English Seminars tendrá una metodología variable en función de los temas de actualidad que se vayan a abordar. En todo caso, tendrá un enfoque práctico y participativo con evaluación continua.

La asignatura de Prácticas en Empresas tendrá una evaluación continua realizada conjuntamente por el tutor de la empresa y por el tutor que se asigne en el MBA.

La asignatura Trabajo Fin de Máster consistirá en trabajo personal del alumno dirigido por un profesor del MBA, que realizará tutorías con el alumno con una duración mínima de 12 horas.

Aunque no figura como asignatura a cursar todos los alumnos en la primera semana tendrán dos sesiones cuyo objetivo es formar al alumno en el aprendizaje usando la metodología del caso. Adicionalmente, antes de comenzar el MBA todos los alumnos tendrán una entrevista individual con la Coordinación Académica del MBA cuyo objetivo será determinar si al alumno le falta conocimientos básicos de algunas de las áreas de administración de empresas, y en caso afirmativo, establecer un plan de aprendizaje para que pueda adquirirlos rápidamente para tener un buen aprovechamiento del MBA DEF.

En resumen, el MBA consta de 20 asignaturas, de las cuales las 4 primeras (de la Asignatura I a la Asignatura IV) son obligatorias, mientras que las 14 últimas (de la Asignatura V a la Asignatura XIX) son optativas. Finalmente, la Asignatura XX es el Trabajo Fin de Máster en el cuál todos los alumnos deben demostrar la aplicación a una actividad real de una empresa de lo aprendido en las restantes asignaturas del MBA.

MBA en Dirección de Empresas Familiares			
Asignatura	Título	Breve descripción de contenidos	ECTS
I	Empresa Familiar y Gobierno de la Empresa	Características de la Empresa Familiar. Órganos de gobierno de la empresa. El proceso del protocolo familiar. Planificación de la sucesión. Gestión del Patrimonio Familiar. Buen gobierno de la empresa. Ética en los negocios: Responsabilidad social corporativa.	3
II	Dirección de Recursos Humanos	La gestión del capital Humano. Capacidades de gestión del capital humano. Análisis del trabajo y rediseño de puestos. La gestión por competencias. Reclutamiento y selección del capital humano. Entrevista de selección. Políticas de formación y desarrollo del capital humano en la empresa. Evaluación y gestión del desempeño. La compensación de los recursos humanos.	4
III	Habilidades Directivas	El Directivo y sus Habilidades. Motivación. Liderazgo. Habilidades de comunicación. Trabajo en equipo. Gestión de la diversidad y del conflicto. Creatividad, aprendizaje y cambio organizativo. Gestión del tiempo. Proceso y principios de negociación. Estrategias y tácticas de negociación.	6
IV	Dirección Estratégica	Métodos y técnicas para el análisis del entorno genérico y específico. Análisis interno. Alternativas estratégicas en el ámbito competitivo (estrategias de coste y diferenciación). Opciones estratégicas en el ámbito corporativo: 1. diseño de la cadena de valor y 2. Estrategias de internacionalización.	3
V	Dirección Contable y Control de Gestión (optativa)	El papel de Controller en la Empresa. Información contable interna y externa. Elaboración e interpretación de Indicadores de gestión. Información contable interna, sistemas de asignación de costes y toma de decisiones. Centros de responsabilidad y su control. Control presupuestario. Información contable sobre grupos empresariales.	3
VI	Dirección Financiera (optativa)	El papel del director financiero. Fuentes de financiación tradicionales y no tradicionales. El coste de capital. La estructura financiera adecuada. Política de dividendos adecuada. Gestión del circulante: determinación de las necesidades de circulante. Gestión del crédito comercial: políticas y control. Gestión de tesorería: determinación de las necesidades de fondos a corto plazo, modelos de gestión para el uso y aplicaciones de fondos.	4

VII	Fiscalidad (optativa)	El entorno fiscal de la empresa. La tributación de las rentas. El Impuesto sobre Sociedades. Reorganización de grupos de empresas: efectos fiscales. Transmisión del patrimonio empresarial: efectos fiscales. Estrategias fiscales en el diseño de la retribución de directivos. Planificación fiscal en la empresa.	3
VIII	Dirección de Operaciones y Calidad (optativa)	Planificación estratégica de la función de operaciones. Decisiones en el sistema operativo: enfoques avanzados. Gestión de compras y del aprovisionamiento. Certificación de la calidad y modelos de excelencia. Certificación de sistemas de gestión ambiental y otros retos medioambientales.	3
IX	Dirección Comercial (optativa)	Dirección comercial en el marco de la dirección estratégica de la empresa, comportamiento de compra y del consumidor, investigación de mercados, plan de marketing, elección de valor: decisiones de marketing estratégico, creación de valor: políticas operativas de marketing, comunicación comercial, gestión de relaciones con los clientes, TIC y comercio electrónico.	4
X	Tecnologías de la Información para la Empresa (optativa)	Sistemas de información basados en tecnologías de la información. Internet y la estrategia de comunicación empresarial. Sistemas de gestión integrada (ERP): selección e implantación. La seguridad de la información empresarial. Externalización u outsourcing de la función de tecnologías de la información.	3
XI	Business English (optativa)	Destrezas escritas y orales para búsqueda de empleo. Realizar entrevistas en entornos profesionales. Redacción de correos electrónicos concisos, directos y corteses. Redacción de otras comunicaciones empresariales. Simulación de llamadas telefónicas. Visionado de modelos de presentaciones y presentaciones en el aula. Reuniones de empresa simuladas. Interacción social informal.	4
XII	Dirección y Viabilidad de Proyectos (optativa)	Papel del analista de proyectos en la empresa. Las etapas del proyecto: identificación de proyectos, selección, ejecución y control. Magnitudes que definen el proyecto y su previsión. Diferentes métodos para valorar proyectos y cómo se procede a la aplicación práctica de los mismos. Casos especiales de selección de proyectos haciendo hincapié en el reemplazo de bienes de equipo industriales. Introducir un enfoque práctico para el análisis de un proyecto en incertidumbre. Valoración de proyectos que implican decisiones secuenciales: opciones reales. Los procesos básicos y áreas de conocimiento en la gerencia de proyectos según el estándar internacional del PMI: Enfoque PMBOK. Gestión de proyectos en la práctica: Caso de una empresa tecnológica que trabaja por proyectos. Valoración de empresas y la riqueza de los accionistas en la práctica empresarial.	2
XIII	Comercio Exterior (optativa)	Diagnóstico y estrategia de comercio exterior, formas de internacionalización, plan operativo para el comercio exterior, procedimientos internacionales, logística del comercio exterior, prospección de mercados internacionales, marketing internacional.	4
XIV	Creación de Empresas e Innovación (optativa)	Idea del Negocio. Concepción y desarrollo de la idea. El proceso de validación de la idea. Aspectos psicológicos y materiales. El Plan de Negocio. Su función, objetivos, contenido, forma de redacción y presentación. Alternativas de creación de empresas y sus aspectos legales. Conceptos de I+D, tecnología e innovación tecnológica. La tecnología como factor de competitividad en la empresa. La	2

		innovación organizativa. El proceso de innovación y la incorporación de la innovación a la empresa.	
XV	Leader Coach (optativa)	PNL (Programación Neurolingüística), Inteligencia Emocional. Liderazgo y Coaching en Relaciones Humanas. Liderazgo de uno mismo (autoliderazgo) y liderazgo de equipos. El papel del Directivo, Leader y Leader Coach. Herramientas para convertirse en un Leader-coach. Identificación, proceso de cambio y entrenamiento de nuevas creencias, actitudes y hábitos saludables. Técnicas y modelos de toma de decisiones para adaptarse a imprevistos. Superar el estrés en la empresa: alineación de lo que pensamos con lo que sentimos y hacemos.	4
XVI	Business English Seminars (optativa)	Seminarios en lengua inglesa sobre temas económicos y empresariales de actualidad: Gobierno corporativo, desempeño económico y financiación de la empresa, estrategia empresarial e innovación, papel del emprendedor en un entorno globalizado, gestión de relaciones con los clientes y la competencia, liderazgo de equipos de trabajo, importancia de las redes de contactos.	3
XVII	Mediación en la Empresa Familiar (optativa)	Conflictos en la Empresa Familiar (Origen y estrategias para abordarlos. Resolución de conflictos en la Empresa Familiar a través de la Mediación (Incorporación del sistema en los órganos de gobierno de la empresa y de la Familia). Fases del proceso de Mediación.	
XVIII	Emprendimiento Social (optativa)	Características del emprendimiento social. Tipología de empresas sociales. Generación de ideas que supongan un cambio social. Evaluar el éxito de una empresa desde el Triple Balance. Generación de modelos de negocio sociales. Financiación del emprendimiento social.	
XIX	Prácticas en Empresas (optativa)	Conocimiento de la empresa en la que realizará las prácticas. Desarrollo de tareas en una o varias de las áreas en las que el alumno debe aplicar los conocimientos adquiridos en el MBA. Evaluación y corrección de errores. Desarrollar tareas que le faciliten la incorporación en el mercado laboral, preferiblemente en la empresa que realiza las prácticas.	12
XX	Trabajo Fin de Máster	Idea del proyecto. Estructura del proyecto y fases de desarrollo. Alternativas para la realización del proyecto en una empresa concreta. Valoración de esas alternativas en función de la aportación e interés de la empresa en cada alternativa. Desarrollo del proyecto bajo la dirección de uno o varios miembros del claustro de profesores del MBA. Presentación del proyecto en público.	12

6.2.6. SEMINARIOS DE EXPERIENCIA Y CONTACTO EMPRESARIAL Y BUSINESS ENGLISH SEMINARS

Para cumplir con su objetivo de inserción laboral desde su inicio el MBA DEF ha programado seminarios que suponen una formación adicional y muy útil para el alumno. Por una parte, los seminarios de experiencia y contacto empresarial tratan de transmitir la experiencia de reconocidos empresarios y directivos a los alumnos del MBA. Dado que el grupo de alumnos es muy reducido se permite la interacción del alumno con los invitados de manera que cada martes y miércoles el alumno toma contacto con la actividad empresarial. A modo de ejemplo durante las siete primeras promociones se celebraron un total de 175 seminarios en los que intervinieron profesionales de reconocido prestigio como: Alberto Álvarez, Presidente del Grupo Antonio Álvarez, Carlos

Tejedor, Presidente del Grupo Dibaq, Clemente González Soler, Presidente de Grupo Alibérico, Juan Antonio Hidalgo, Vicepresidente del Grupo Globalia, Emilio Álvarez, Vicepresidente del Grupo EULEN, Alfonso Jiménez Rodríguez-Vila, Presidente de Industrias Gastronómica Cascajares, y José Miguel Isidro Presidente del Grupo Europac, entre otros.

Por otra parte, nuestro MBA ofrece la oportunidad (es una asignatura optativa denominada Business English Seminars) a nuestros alumnos de recibir clases impartidas en Salamanca por profesores invitados procedentes de prestigiosas Business Schools como por ejemplo: London Business School (University of London), Saïd Business School (Oxford University), Fox School of Business (Temple University), Strathclyde Business School (University of Strathclyde), Leeds University Business School (University of Leeds), School of Economics, Finance and Management (University of Bristol) y Saint Mary's College of California. Estos seminarios complementan las habilidades que los alumnos desarrollan en la asignatura Business English (también optativa) ofreciéndoles la oportunidad de debatir temas económico-empresariales en la lengua de los negocios: el inglés. Es importante tener en cuenta que en un entorno globalizado el desarrollo de estas habilidades puede otorgar una ventaja competitiva a las empresas que contratan a nuestros alumnos. En este módulo intervienen periódicamente reputados académicos en el campo de la administración de empresas y de las finanzas corporativas como Professor David Hillier, de Strathclyde Business School, Professor Nigel Lockett, de Leeds University Business School y Professor Kevin Keasey, de Leeds University Business School. En la edición del 2010, esta serie de seminarios alcanzó la sesión número 100, que fue impartida por Professor Julian Franks, de London Business School. Sumando las sesiones impartidas en las cinco ediciones que lleva activa esta asignatura hemos superado los 230 seminarios.

6.2.7. TRABAJOS FIN MBA

Después de concluir el período docente el alumno deberá presentar un Trabajo Fin de Máster ante un Tribunal nombrado a tal efecto por la Dirección del MBA. La fecha de presentación del mencionado trabajo será antes del final de diciembre.

El trabajo fin de MBA es el culmen de la formación personalizada que persigue el MBA en Dirección de Empresas Familiares. Al trabajar con un número reducido de alumnos y utilizando el crédito ETCS durante el curso los alumnos han gozado de una atención personalizada. En esta última fase del MBA pasamos de la atención personalizada a la formación personalizada, dado que con el Trabajo Fin de Máster se tratará de cumplimentar la formación del alumno en función de la actividad que va a desarrollar en el futuro. Por ello, el Trabajo Fin de Máster estará vinculado a las prácticas remuneradas que desarrolle el alumno o al puesto de trabajo que este desempeñando (para aquellos que hayan empezado a trabajar con contrato en una empresa). La otra característica distintiva del Trabajo Fin de Máster es el apoyo constante de un profesor del Claustro de Profesores del MBA que actuará como Director del Trabajo Fin de Máster.

Contenido y alcance del trabajo

El trabajo versará sobre una actividad o problemática real de la empresa. El alumno abordará el trabajo en función de su papel en la mencionada actividad o problemática y de acuerdo con su director/es. El documento final deberá tener una longitud inferior a 50 páginas, interlineado a un espacio y letra Arial de 12 puntos. En el caso de que cierta información sea confidencial ésta se excluirá del mencionado documento.

Cuando la actividad o problemática que aborde el Trabajo Fin de Máster no finalice antes de 20 días naturales a la presentación del proyecto, el alumno podrá recoger en el documento la situación de 20 días naturales antes de la presentación, explicando las razones por las que el desarrollo temporal es más largo.

Confidenciabilidad del Trabajo Fin de Máster

El alumno al redactar el Trabajo Fin de Máster no podrá incluir información confidencial de la empresa. En el caso que el alumno o la empresa estimen que el trabajo debe ser confidencial, se

debe solicitar esta confidenciabilidad al Director del MBA. En estos casos el trabajo sólo deberá recoger en 5 páginas los aspectos generales del mismo. La calificación de los trabajos confidenciales la pondrá el director del mismo. A efectos académicos la nota no podrá superar ni la media de los trabajos no confidenciales ni la del trabajo en el puesto 10 del Top Ten Trabajos Fin MBA.

Apoyo del director del Trabajo Fin de Máster

La responsabilidad de elaboración del Trabajo Fin de Máster es del alumno. No obstante, el alumno contará con un Director, a quién podrá consultar sus dudas en lo que se refiere a la ejecución y redacción del Trabajo Fin de Máster.

Se aconseja al alumno que antes de plantear las dudas a su Director dedique un tiempo a sistematizar el problema, para que de esta manera el trabajo del Director sea más productivo. En todo caso el Director del Trabajo Fin de Máster deberá dedicar a la Dirección un mínimo de 12 horas. El Director del Trabajo Fin de Máster será designado por la Dirección del MBA en función de la materia que aborde el alumno.

Evaluación y Presentación del Trabajo Fin de Máster

Todos los Trabajos Fin MBA (excepto los confidenciales) serán evaluados por el director del trabajo y por un tribunal compuesto por tres miembros nombrados por la Dirección del MBA. La nota final será la media de las evaluaciones recibidas. Esto es, cada nota pesará un 25%. Los trabajos que obtengan las 10 mejores calificaciones serán presentados y debatidos ante el tribunal pudiendo sus miembros proceder a cambiar la nota en función de la presentación. En primer lugar, el alumno presentará en un período de tiempo de 15 minutos su Trabajo Fin de Máster, para después debatir con el Tribunal sobre aquellos aspectos del trabajo que éste estime oportuno. Con las calificaciones definitivas se creará un ranking Top Ten Trabajos Fin MBA y se concederá los correspondientes Premios Top Ten Trabajos Fin MBA.

6.2.8. PRÁCTICAS REMUNERADAS

Las empresas colaboradoras (*ver Empresas colaboradoras*) con el MBA en Dirección de Empresas Familiares permiten a la Dirección del MBA garantizar prácticas remuneradas a todos los alumnos del MBA, que lo deseen. Las prácticas son optativas para los alumnos, pues según la experiencia de las cuatro ediciones previas una parte significativa de los alumnos trabaja en una empresa cuando concluye el período docente.

El procedimiento para la selección de la empresa por parte de los alumnos será como sigue:

Paso 1. Propuestas a las empresas

En el mes de mayo se envían a las empresas colaboradoras un listado de los alumnos que en ese momento no tienen compromiso con ninguna empresa, así como los Curriculum Vital y un informe desarrollado por el coordinador de la asignatura Business English de su nivel de inglés.

Paso 2. Preselección de alumnos por parte de las empresas

En colaboración con la Dirección del MBA cada empresa hace una preselección de alumnos.

Paso 3. Selección del alumno por parte de la empresa

Finalmente, los alumnos preseleccionados a los que la empresa les resulte de su interés realizarán unas pruebas de selección con la empresa, procediendo ésta a seleccionar al alumno que proporcionará prácticas remuneradas.

6.2.9. BOLSA DE TRABAJO

El MBA en Dirección de Empresas Familiares dispone de una Bolsa de Trabajo donde confluyen los intereses de los alumnos antiguos y actuales con los de las empresas colaboradoras con el MBA (*ver dorso de este documento*), así como todas aquellas que tienen relación con algún proyecto vinculado a la

Comunidad MBA DEF, entre los que destacan el Networking Empresarial MBA DEF, la Cátedra de Empresa Familiar y el Instituto Multidisciplinar de Empresa. Además, con el objetivo de tener un mayor contacto con las empresas se organizan diferentes eventos, como el Día de la Empresa. Las funciones de la Bolsa de Trabajo son recoger las ofertas de trabajo que nos hacen llegar las empresas y ponerlas en conocimiento de aquellos alumnos antiguos y actuales que más se adaptan al perfil solicitado por cada empresa.

6.2.10. EQUIPO DOCENTE

El equipo docente del MBA en Dirección de Empresas Familiares integra el rigor académico de una institución universitaria con el enfoque práctico de los directivos y consultores de empresas. Por ello, en todas las asignaturas están coordinados por un profesor de la Universidad de Salamanca que vela por el buen desarrollo de la asignatura. El equipo docente mixto, formado por profesores universitarios y profesionales de las empresas que interaccionarán en la preparación de las distintas sesiones, es la mejor garantía para el desarrollo de una metodología docente donde se transmite conocimiento y se generan las actitudes y habilidades que deben tener los directivos de las empresas.

A continuación, aparecen tres tablas que reflejan la estructura del claustro de profesores, en las que se reflejan la titulación más reciente y el cargo actual (el resto de la información puede obtenerse del currículum vitae de cada profesor disponible en http://ime.usal.es/mbadef_equipodocente/). La primera refleja los coordinadores de los distintos módulos, que velarán por el diseño, planificación y coordinación docente la asignatura. La segunda refleja al resto del profesorado, formado por destacados directivos y profesionales. La tercera tabla asigna el profesorado a las diferentes asignaturas.

Tabla 1. Coordinadores de las asignaturas

1	Julio Pindado García Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Catedrático de Universidad de Economía Financiera, U. de Salamanca
2	Óscar González Benito Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Catedrático de Universidad, Comercialización, U. de Salamanca
3	Luis González Fernández Doctor en Psicología Titular de Universidad. Psicología Social, U. de Salamanca
4	Jesús Galende del Canto Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Titular de Universidad. Organización Empresas, U. de Salamanca
5	Javier González Benito Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Titular de Universidad. Organización Empresas, U. de Salamanca
6	Doroteo Martín Jiménez Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Catedrático E.U. Contabilidad, U. de Salamanca
7	José Antonio Chamorro Zarza Doctor en Derecho. Profesor de Derecho Financiero y Tributario, U. de Salamanca
8	Belén Lozano García Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales. Titular de Universidad. Economía Financiera, U. de Salamanca
9	José D. Vicente Lorente Doctor en Economía, Universidad Carlos III de Madrid

- Titular de Universidad. Organización Empresas, U. de Salamanca
- 10 **Fernando Almaraz Méndez**
Máster Universitario y DEA en Sistemas de Información para la Empresa Titular E.
Universitaria Fund. Análisis Económico, U. de Salamanca
- 11 **Daniel Linder**
Bachelor of Arts (Universtiy of Minnesota)
Profesor del Servicio Central de Idiomas de la Universidad de Salamanca
- 12 **Pablo Muñoz Gallego**
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.
Catedrático de Universidad, Comercialización, U. de Salamanca
- 13 **Isabel García Sánchez**
Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales.
Titular de Universidad. Contabilidad, U. de Salamanca
- 14 **Ignacio Requejo**
Doctor en Administración de Empresas
Profesor Visitante Strathclyde Business School

Tabla 2. Profesorado del MBA

- 15 **César Arranz Soler**
MBA INSEAD
Presidente Ejecutivo de Neo-Sky
- 16 **Eduardo Carabias**
MBA Instituto de Empresa
Presidente ECOMT Sigma S.A.
- 17 **Luis de Torres**
Executive MBA Instituto de Empresa
Director Financiero Orange
- 18 **José Manuel Zugaza**
MBA en la Escuela Superior de Técnicas Empresariales de San Sebastián
Presidente de UNILCO, Consultora de Empresa Familiar
- 19 **Miguel Calvo**
MBA Instituto de Empresa
Consejero Delegado del Grupo Norte
- 20 **José Alberto García Coria**
Máster en Dirección de Empresas, ESLSCA Business School, Paris
Director del Centro de Innovación Tecnológica CENIT de INSA
- 21 **Rosalía Arribas Fernández**
Marketing Manager del Grupo Antolín.
- 22 **Antonio Onieva**
MBA IESE Business School
Jefe de Relaciones Industriales de Enusa Industrias Avanzadas
- 23 **Javier Muñoz Ledesma**
Director de la Delegación de AENOR en Castilla y León
- 24 **Juan Videgain Muro**
Ingeniero Industrial
Socio Director Enred Consultores, S.L.
- 25 **Arturo González Sexma**
Ingeniero Industrial
Director Industrial del Grupo INDAL
- 26 **Gustavo del Pozo**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
Director General Bernabé Campal

- 27 **Jaime Mateos**
MBA DEF 2011 Universidad de Salamanca
Director Financiero Leonesa Astur de Piensos - LESA
- 28 **José Félix Gálvez**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
Socio Responsable Unidad de Empresas Familiares de PWC
- 29 **Óscar Carabias Huete**
Master en Auditoría Financiera
Socio director área auditoría, Ecomt Actuarios y Auditores
- 30 **José Javier Salvador Toranzo**
Programa de Dirección General en IESE
Director de Admón. y Finanzas de Moralejo Selección
- 31 **Rosa Miguelsanz Rodado**
Licenciada en Ciencias Económicas
Coordinadora Desarrollo Organizativo y Sist. de Información G. INDAL
- 32 **Javier Muñoz Zapatero**
Máster en Asesoría Fiscal de Empresas.
Socio de KPMG Abogados, S.L.
- 33 **José Antonio Álvarez Romera**
Executive MBA
Director de Sistemas de Información de INDAL
- 34 **Gustavo Ferraretto**
DEA en Nuevas Tendencias en Dirección de Empresas
Director de Compras y Logística. Plásticos Durex, S.A.
- 35 **David Herguedas Simón**
Director de Recursos Humanos, Gadea Pharmaceutical Group
- 36 **Rafael Nuñez Blázquez**
M.B.A. International Tax, Instituto de Empresa.
Socio KPMG Abogados, S.L. Departamento Fiscal
- 37 **Isabel Cid**
Directora de Recursos Humanos del Grupo Norte
- 38 **Luis Márquez**
Directora de Recursos Humanos del Grupo Arco
- 39 **Daniel Tejada**
MBA Instituto de Empresa
Director General de Lex Nova
- 40 **José Luis Ruiz Expósito**
Programa de Alta Dirección de Empresas de IESE
Socio director de Ernst & Young
- 41 **Alberto Guerra**
Master en Dirección de Recursos Humanos
Director Grupo BLC Castilla y León
- 42 **Montse Hidalgo Hernández**
Master en Coaching Personal y Ejecutivo (Universidad Camilo José Cela)
Socia Directora CON-FLUIR Coaching y Procesos de Desarrollo.
- 43 **Antonio de la Hoz García**
Licenciado en Económicas. Especialidad: Internacional y Desarrollo
Socio Director Vector Consulting
- 44 **Jesús Martínez Guillen**
Doctor en CC Empresariales
Director de Tesorería y Asuntos Jurídicos de PWR

- 45 **Francisco Rodríguez Cervantes**
Licenciado en Administración de Empresas
Digital Manager CocaCola Iberian Division
- 46 **Jesús Camarero**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
Inspector de Hacienda
- 47 **Fernando Piérola,**
MBA IESE Business School
Socio Director P&M Consultores
- 48 **Carlos Tejedor Castro.**
PDG por IESE Business School
Director General del Grupo Entrepinares
- 49 **Guillermo de Haro**
Partner for International Development
Avangroup Business Solutions
- 50 **Federico Tresierra**
Director de Recursos Humanos
Laboratories Intervet, S.A. (Grupo Schering-Plough)
- 51 **Alfonso Vecino**
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas
Gerente de Control Interno de France Telecom España S.A. (Orange)
- 52 **Gerard Duelo**
Consejero delegado de GD Consulting
- 53 **Álvaro Potente**
Director de Exportación de Queserías Entrepinares
- 54 **Germán Arroyo Duque**
Master en Comercio Internacional
Consejero Delegado de Clover Value
- 55 **Juan Gordon**
Socio Director de Gordon Internacional
- 56 **Chistian Bungard**
Director de Exportación del Grupo Matarromera
- 57 **Diego Díaz Pilas**
Head of New Ventures
Iberdrola
- 58 **Isabel Sousa**
Coach personal y Ejecutiva
Socia fundadora Con-fluir, Coaching y Procesos de desarrollo
- 59 **Hilary Masterton**
Directora de Kilkeny
- 60 **Keith Payne**
M Phil, B.A Honours Trinity College Dublin
- 61 **Elizabeth Nestor**
Bachelor of Arts International, B.A. Int., National University of Ireland,
Coordinadora "Just in English!"
- 62 **Nigel Lockett**
Doctor en Administración de Empresas University of Lancaster
Professor Leeds University Business School,
Director Leeds Enterprise Centre
- 63 **David Hillier**
Doctor en Administración de Empresas University of Strathclyde
Professor Strathclyde Business School

Tabla 3. Distribución del profesorado por asignatura

Profesor ^a	Asignatura	Título	Carácter ^b	ECTS
1*; 8*;18; 19; 28	I	Empresa Familiar y Gobierno de la Empresa	OB	3
3*; 22; 35; 37;41; 47; 50	II	Dirección de Recursos Humanos	OB	4
4*; 15; 34; 39; 40; 47; 50	III	Habilidades Directivas	OB	6
9*; 21; 43	IV	Dirección Estratégica	OB	3
6*;26; 29; 30;48; 51	V	Dirección Contable y Control de Gestión	OP	3
1*; 8*; 17; 27; 44	VI	Dirección Financiera	OP	4
7*; 32; 47	VII	Fiscalidad	OP	3
5*; 23; 25	VIII	Dirección de Operaciones y Calidad	OP	3
2*; 24; 45; 49	IX	Dirección Comercial	OP	4
10*; 33; 31	X	Tecnologías de la Información para la Empresa	OP	3
11*; 59; 60; 61	XI	Business English	OP	4
1*; 20; 27	XII	Dirección y Viabilidad de Proyectos	OP	2
2*; 52;53; 54; 55; 56	XIII	Comercio Exterior	OP	4
12*; 29; 57	XIV	Creación de Empresas e Innovación	OP	2
13*;42;58	XV	Leader Coach	OP	4
14*; 62; 63; 64	XVI	Business English Seminars	OP	3
1*	XVII	Mediación en la Empresa Familiar	OP	2
1*	XVIII	Emprendimiento Social	OP	3
1*; Todos	XIX	Prácticas en Empresas	OP	12
1*; Todos	XX	Trabajo Fin de Máster	TFM	12

^a Número del Profesor que lo impartirá. Se corresponderá con el número que le sea asignado en la lista de Profesores.

* Indica el coordinador de la asignatura

^b Carácter de la asignatura: **OB**: Obligatoria. **OP**: Optativa, **TFM**: Trabajo Fin de Máster.

6.2.11. INSTALACIONES Y OTROS MEDIOS

Los alumnos del MBA son a todos los efectos alumnos de la Universidad de Salamanca, por lo que cuentan con todos los derechos que tiene el alumnado de la Universidad de Salamanca, incluida la tarjeta de estudiante. Además, al ser un título promovido por la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca también se cuentan con las instalaciones y medios de los que dispone la Cátedra.

11.1. AULAS

El MBA en Dirección de Empresas Familiares tiene asignada para la docencia el Aula 103A de la Facultad de Economía y Empresa (Edificio FES). En las clases del módulo Business English también se utiliza el seminario 218. Mientras que en las visitas de empresarios y directivos de reconocido prestigio también suele hacerse uso del Salón de Grados y la Sala de Comisiones 219.



11.2. BIBLIOTECAS

Como alumno de la Universidad de Salamanca, el alumno del MBA tiene acceso a todas las bibliotecas de la universidad y al préstamo de libros. Destacar la posibilidad de uso de la Biblioteca “Francisco de Vitoria” (contigua al Edificios FES) que cuenta con más de 300.000 volúmenes y 2.200 títulos de publicaciones periódicas. El alumno también podrá usar la biblioteca de la Cátedra de Empresa Familiar, donde encontrará además de algunos libros especializados, documentación útil para seguir el día a día del mundo de los negocios (como por ejemplo, el diario El Economista, Castilla y León Económica, etc).



11.3. SALAS PARA TRABAJO EN EQUIPO

El MBA pone a disposición de los alumnos salas para que puedan realizar sus reuniones y trabajos en equipo. Estas salas dispondrá de ordenador con acceso a Internet y equipo multimedia para comunicarse a través de Skype, si fuera necesario en caso que algún miembro del equipo no pudiera asistir el día de la reunión.



11.4. MATERIAL

El alumno del MBA recibirá en papel todo el material para el seguimiento del MBA junto con carpetas para su almacenamiento. En aquellos casos que sea necesario algún libro de consulta también lo facilitaría el MBA. Además, se entregará dos CDs con el contenido electrónico del material.



6.2.12. PROCESO DE ADMISIÓN

Requisitos a cumplir por los candidatos

El candidato debe estar en posesión de una Titulación Universitaria (Licenciado, Ingeniero Superior, Ingeniero Técnico, Arquitecto, Diplomado o Graduado). No es necesaria experiencia empresarial, ya que uno de los objetivos del MBA es conectar a los alumnos con las empresas. Alumnos con alguna asignatura pendiente, consultar la posibilidad de cursar el MBA con la Dirección del MBA en infoime@usal.es.

Solicitud de admisión

El proceso de admisión está dividido en 8 pasos para conseguir una transparencia total en el proceso de selección y además dar la oportunidad al candidato seleccionado de saber exactamente que beca le ha sido asignada antes de incluso realizar la preinscripción. Puedes iniciar y consultar los pasos de este proceso en http://ime.usal.es/ibs_admision/ ó solicitar información sobre el mismo en infoime@usal.es.

Paso 1. Formulario de admisión

Completar el formulario de admisión (disponible en http://ime.usal.es/ibs_admision/) y enviar a infoime@usal.es junto con la siguiente información:

- Un breve currículum vitae. El currículum vitae debe presentarse en el formato del MBA, que está disponible en http://ime.usal.es/ibs_admision/. La parte del idioma sigue la estructura del CV Europass, en http://ime.usal.es/ibs_admision/ encontrará las instrucciones generales para cumplimentarlo.
- Justificante de la titulación necesaria para el acceso
- Copia del expediente académico
- Orden de Prioridad Becas (disponible en http://ime.usal.es/ibs_admision/).

Paso 2. Notificación de la Dirección del MBA

Después de haber cumplimentado los dos pasos anteriores usted recibirá notificación de la Dirección del MBA. El tipo de respuesta en esta notificación es:

- 1º Cumple los requisitos para ser alumno del MBA y sigue el proceso de admisión, según el paso 4.
- 2º No cumple los requisitos para ser alumno del MBA.
- 3º Necesitamos más información, que se le especificará.

Paso 3. Entrevista

El candidato deberá fijar con la Dirección del MBA una fecha para realizar la última prueba en el proceso de selección, una entrevista. La entrevista tendrá dos partes en la primera se le realizarán al candidato aquellas cuestiones necesarias para determinar si el candidato cumple con el perfil específico determinado por las empresas colaboradoras. En la segunda parte el candidato podrá preguntar al Director del MBA aquellas cuestiones que estime oportunas. La entrevista se realizará en la oficina de la Cátedra de Empresa Familiar en Campus Miguel Unamuno en Salamanca. Si usted tuviera algún problema para viajar a Salamanca en el período de selección póngase en contacto con la Dirección del MBA (infoime@usal.es). Aquellas empresas que lo estimen oportuno podrán realizar una entrevista a aquellos candidatos que optan a las becas otorgadas por estas empresas.

Paso 4. Asignación de Becas-contrato, Becas y Becas de empresas

Se procederá a adjudicar las *Becas-contrato, Becas y Becas de empresas* financiadas por las Empresas Colaboradoras con el MBA, y la inmediata comunicación a los alumnos que les han correspondido las mencionadas becas.

Paso 5. Resultado de las pruebas de admisión

Se procederá a comunicar a los alumnos el resultado de las pruebas de acceso y la correspondiente admisión. Se admitirá a 20 titulares más 10 suplentes. En el caso que bastantes empresas estuvieran interesadas en la contratación de los alumnos del MBA, los 5 primeros suplentes podrían ser admitidos definitivamente.

Paso 6. Preinscripción

Una vez comunicada la obtención de la plaza el alumno procederá a realizar la preinscripción en impreso normalizado de la USAL que se le facilitará la Dirección del MBA. En este momento el alumno deberá entregar una Fotocopia del D.N.I. y el justificante de pago de las tasas de preinscripción, que ascienden a 960 euros. La preinscripción garantiza al alumno la reserva de su plaza hasta que deba proceder a la matrícula.

Paso 7. Matrícula

Los alumnos deberán formalizar la matrícula en el MBA en el plazo que le indique la Dirección del MBA, una vez admitido. En este momento (normalmente entre los días 8 y 9 de enero) deberá abonar el primer plazo del importe de la matrícula, por importe de 3.000 euros. El resto de la matrícula se abona como sigue: 1.000 euros antes del 15 de abril, 1.000 euros antes del 15 de junio y 1.000 antes del 30 de septiembre. Para los alumnos que necesiten financiación tienen la posibilidad de obtenerla en condiciones ventajosas en la siguiente entidad:



Más información en Oficina del Santander en el Campus Miguel de Unamuno. Teléfono: 923258799.

6.2.13. BECAS Y PREMIOS

Nuestro MBA tiene como objetivo conectar a los alumnos con el mundo de la empresa, siendo la mejor garantía de esta conexión las becas-contrato, becas y premios que ofrecen nuestras empresas colaboradoras. Las becas se fijaran por acuerdo entre las empresas y la Dirección del MBA. La

información actualizada, así como las bases puedes solicitarlas en catedraef@usal.es. Abajo aparecen las becas que se ofertaron para la edición 2015.

Becas-contrato

1. Becas-contrato PWC (PricewaterhouseCoopers). Estas becas conceden al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
2. Beca-Contrato CFA. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
3. Becas-Contrato Global Exchange. Estas becas conceden al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
4. Beca-Contrato FERMÍN. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
5. Becas-contrato Grupo Andrés. Estas becas conceden al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
6. Beca-contrato Mejor con Salud. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
7. Beca-contrato Grupo Santos. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
8. Beca-contrato Zona Color. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
9. Beca Clover Value. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

Becas

10. Beca Sociedad Anónima Mirat. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
11. Beca Banco Santander. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
12. Beca Grupo Blázquez. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
13. Beca Incolid. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
14. Beca General Trade Network. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
15. Beca IDimás Gestión. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
16. Beca Iberdrola. Esta beca concede al alumno prácticas durante 4 meses remuneradas en 3.200 euros.
17. Beca Globalia. Esta beca concede al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

Premios

El MBA establece los Premios Top Ten Alumnos MBA DEF con los cuales se reconoce a los 10 alumnos que han obtenido mayores puntuaciones en cada promoción del MBA. Se les entrega certificado con el puesto. También el MBA establece los Premios Top Ten Trabajos Fin MBA DEF para reconocer los 10 mejores Trabajos Fin MBA presentados en cada promoción, entregándoles el correspondiente certificado.

6.2.14. EMPRESAS COLABORADORAS

Con el MBA en Dirección de Empresas Familiares colaboran varias empresas, que pueden, que pueden clasificarse como sigue:

Empresas Colaboradoras

Las Empresas Colaboradoras otorgan becas y premios a los alumnos del MBA. Además, permiten a la Dirección del MBA garantizar prácticas remuneradas ayudando al alumno a iniciar su carrera profesional. También, forman parte de la Bolsa de Trabajo del MBA. Por todo ello, el MBA está muy agradecido a:





6.3. CURSO DE VERANO

Como el año anterior está previsto organizar un curso de verano en función de la demanda.

6.4. PREVISIÓN DE ACTIVIDADES PARA LA DIFUSIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

La Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca durante el próximo curso académico organizará diferentes actividades para la difusión de la empresa familiar. En concreto, se organizará una nueva edición del curso de verano y diversas conferencias. También se procederá a las actualizaciones que sean precisas en la página web para difundir estas actividades.