



**VNiVERSiDAD
D SALAMANCA**

CAMPUS OF INTERNATIONAL EXCELLENCE



Cátedra de
Empresa Familiar
Universidad de Salamanca



CÁTEDRA SANTANDER DE EMPRESA FAMILIAR

MEMORIA DE ACTIVIDADES CURSO ACADÉMICO 2011-2012

Patrocinadores



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

2.6 PREMIOS DE INVESTIGACIÓN

3. ACTIVIDAD DOCENTE.

3.1. ASIGNATURA DE LIBRE ELECCIÓN: Organización y Gestión de la Empresa Familiar

3.2. MBA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

3.3. BUSINESS SCHOOL

3.4. CURSO DE VERANO

4. ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

4.1 CONFERENCIAS

4.2 PÁGINA WEB

4.3 NOTICIAS

5. RELACIÓN CON OTRAS CÁTEDRAS

5.1 ASISTENCIA A LOS ACTOS ORGANIZADOS POR EL INSTITUTO DE EMPRESA FAMILIAR

5.2 RELACIÓN CON OTRAS CATEDRAS DE LA RED

6 RELACIÓN CON EMPRESAS

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

6.2 RELACIÓN CON EMPRESAS PARA LA MEJORA DE LA CALIDAD DOCENTE

6.3. PREMIO EMPRESA COLABORADORA MBA DEF

6.4. RELACIÓN CON EMPRESAS DEL NETWORKING EMPRESARIAL

6.5. RELACION CON EMPRESAS EN EL PROYECTO FINANCIADO POR BANCO SANTANDER DEL REINO UNIDO

7 ACTIVIDADES PREVISTAS PARA EL PRÓXIMO CURSO.

7.1. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD INVESTIGADORA

7.2. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD DOCENTE

7.2.1. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

7.2.2. MBA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

7.3. CURSO DE VERANO

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

7.5. PREVISIÓN DE RELACIÓN CON OTRAS CÁTEDRAS Y EMPRESAS

1. PRESENTACIÓN

Desde el punto de vista investigador, destaca la publicación del libro *Governance and Family Firms* que recoge trabajo de investigación de los autores de mayor prestigio en el campo del gobierno de la empresa familiar. También un investigador de la Cátedra obtuvo el Premio a la Mejor Tesis Doctoral por parte del Family Firm Institute. Además, se ha publicado un artículo sobre los procesos de inversión de las empresas familiares en el *Journal of Corporate Finance* y otro sobre la política de dividendos en *Corporate Governance: An International Journal*.

En cuanto a la docencia, destaca el MBA en Dirección de Empresas Familiares, que se ha desarrollado en su cuarta edición con un notable éxito, a juzgar por el nivel de satisfacción de alumnos y empresas. Además, se ha impartido una asignatura de libre elección: *Organización y Gestión de la Empresa Familiar*. Dentro de la actividad docente destaca la organización de 99 Seminarios de Experiencia y Contacto Empresarial, 185 sesiones de la Business School y la tercera edición del Family Business Symposium, con la intervención de Professor David Reeb, Temple University, Estados Unidos. Además, de las numerosas becas que otorgan las empresas colaboradoras del MBA, este curso también se han conseguido por segunda vez las becas del Banco Santander del Reino Unido, lo que ha permitido a cuatro alumnos disfrutar de una estancia en Leeds Enterprise Centre.

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 el 18 de septiembre de 2012, La Gaceta publicó una noticia.

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 segunda edición fue concedido 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, 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.



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.; REQUEJO, I. y DE LA TORRE, C.

Título: Do family firms use dividend policy as a governance mechanism? Evidence from the Euro Zone.

Ref. revista: Corporate Governance: An International Review, 2012. 20(5): 413–431.

Clave: Artículo (A)

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

Título: Family control and investment–cash flow sensitivity: Empirical evidence from the Euro zone.

Ref. revista: Journal of Corporate Finance, 2011. Vol. 17, pp. 1389–1409.

Clave: Artículo (A)

Autores (p.o. de firma): BASTOS, R. y PINDADO, J.

Título: “Trade Credit during a Financial Crisis: A Panel Data Analysis”

Ref. revista: Journal of Business Research, 2012 (en prensa).

Clave: Artículo (A)

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

Título: “The Impact of Country-level Corporate Governance on Research and Development”.

Ref. revista: Journal of International Business Studies, 2011. Vol. 42, No 1, 76–98.

Clave: Artículo (A)

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

Título: Concentración de propiedad y valor de mercado en la empresa familiar: Un enfoque de gobierno corporativo.

Ref. revista: Pecvnia Monográfico, 2011. “*Special Issue on Financial Markets and Corporate Finance*”, pp. 111–131.

Clave: Artículo (A)

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

Título: Does family control affect corporate debt choices? An empirical analysis of Eurozone countries.

Ref. libro: Tomaselli, S. y Montemerlo, D., 2011. “*Intelligence and Courage – Family Firms’ Vision in the Era of Economic Turmoil*”, Università di Palermo, Sicily, Italia. Págs. 82–83.

Clave: Capítulo de libro (CL)

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

Título: Governance and Family Firms.

Ref. libro: Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK – Northampton, MA, USA. 2012

Clave: Editor (E)

2.2 ORGANIZACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES

Evento: 3nd Salamanca Family Business Symposium

Conferencia: “Family Investments in Family Firms”

Keynote Speech: Professor David Reeb, Temple University, Estados Unidos.

2.3 PARTICIPACIÓN EN CONGRESOS

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y DE LA TORRE, C.

Título: Does family control affect corporate debt choices? An empirical analysis of Eurozone countries.

Tipo de participación: Ponencia

Congreso: 2012 European Financial Management Association (EFMA) Annual Conference

Lugar de celebración: Barcelona (Spain) *Fecha:* 2012

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y DE LA TORRE, C.

Título: The effect of family control on the corporate dividend policy: An empirical analysis of the Euro zone.

Tipo de participación: Ponencia

Congreso: 12th Annual International Family Enterprise Research Academy (IFERA) Conference

Lugar de celebración: Bordeaux (France) *Fecha:* 2012

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y DE LA TORRE, C.

Título: Does family control affect corporate debt choices? An empirical analysis of Eurozone countries.

Tipo de participación: Ponencia

Congreso: 2012 Financial Management Association (FMA) International Annual Meeting

Lugar de celebración: Atlanta (EE.UU.) *Fecha:* 2012

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y DE LA TORRE, C.

Título: The effect of family control on the corporate dividend policy: An empirical analysis of the Euro zone.

Tipo de participación: Ponencia

Congreso: 2011 European Financial Management Association (EFMA) Annual Conference

Lugar de celebración: Braga (Portugal) *Fecha:* 2011

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y DE LA TORRE, C.

Título: The effect of family control on the corporate dividend policy: An empirical analysis of the Euro zone.

Tipo de participación: Ponencia

Congreso: 23rd Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE) Annual Conference

Lugar de celebración: Madrid (España) *Fecha:* 2011

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y DE LA TORRE, C.

Título: Does family control affect corporate debt choices? An empirical analysis of Eurozone countries.

Tipo de participación: Ponencia
Congreso: 11th Annual International Family Enterprise Research Academy (IFERA) Conference
Lugar de celebración: Palermo (Italia) *Fecha:* 2011

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y DE LA TORRE, C.
Título: The effect of family control on the corporate dividend policy: An empirical analysis of the Euro zone.
Tipo de participación: Ponencia
Congreso: 2011 Financial Management Association (FMA) International Annual Meeting
Lugar de celebración: Denver (EE.UU.) *Fecha:* 2011

2.4. PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN FINANCIADOS

Programa: “Corporate Governance: A Special Focus on Family Business”.
Centro de aplicación y años: Facultad de Economía y Empresa. (2011-2013).
Financiación: Ministerio de Ciencia e Innovación. Dirección General de Investigación y del Plan I+D+I.
Investigador Principal: Julio Pindado García.

2.5. SEMINARIOS DE INVESTIGACIÓN

Autores: LOZANO, B.; MARTINEZ, B. y PINDADO, J.
Título: Drivers of the effect of the main shareholder on firm value: the case of young family business and its relation with other shareholders.
Seminario: 6th Accounting and Finance Doctoral Symposium
Lugar de celebración: Strathclyde Business School, University of Strathclyde (Reino Unido)
Fecha: 2012

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y DE LA TORRE, C.
Título: Does family control affect corporate debt choices? An empirical analysis of Eurozone countries.
Seminario: 3rd Salamanca Family Business Symposium
Lugar de celebración: Universidad de Salamanca (España)
Fecha: 2012

Autores: DURAN, R.; LOZANO, B. y PINDADO, J.
Título: “Cash Holdings in family-controlled firms: Evidence from western European countries”
Seminario: 3rd Salamanca Family Business Symposium
Lugar de celebración: Universidad de Salamanca (España)
Fecha: 2012

Autores: EUSEBIO, C.; LOZANO, B. y PINDADO, J.
Título: “Political connections and family firms”
Seminario: 3rd Salamanca Family Business Symposium
Lugar de celebración: Universidad de Salamanca (España)
Fecha: 2012

2.6. PREMIOS DE INVESTIGACIÓN

Dr Ignacio Requejo, professor de la Cátedra, ha obtenido el Best Doctoral Dissertation Award por el the Family Firm Institute.

3. ACTIVIDAD DOCENTE.

3.1. ASIGNATURA DE LIBRE ELECCIÓN: Organización y Gestión de la Empresa Familiar

- **Créditos de Libre Elección: 6**
- **Cuatrimestre: Segundo**

Durante el curso académico 2011-2012 la cátedra impartió la asignaturas “Organización y Gestión de la Empresa Familiar “ que contó con 18 alumnos.

Objetivos:

En la asignatura se persiguen la consecución de objetivos cognoscitivos, actitudes y destrezas.

En cuanto al aspecto cognoscitivo, el objetivo que, con carácter general, se pretende alcanzar es fundamentalmente uno: *que el alumnado comprenda la problemática específica de las empresas familiares, incidiendo en los aspectos críticos de la dirección de este tipo de organizaciones.* Este objetivo básico puede concretarse en los siguientes objetivos específicos:

1º.- Lograr que el alumno conozca la problemática específica de las empresas familiares, incidiendo en los aspectos críticos de la dirección y gestión de estas entidades.

2º.- Proporcionar al alumnado elementos de juicio suficientes para que logre la comprensión del negocio familiar: perspectivas de sistemas, cultura y fases en su evolución.

3º.- Lograr que el alumnado entienda cómo debe realizarse la transición desde la dirección *entrepreneurial* a la profesional.

4º.- Conseguir que el alumnado comprenda los fundamentos de los conflictos y relaciones familiares.

5º.- Proporcionar al alumno los elementos jurídicos que afectan a la empresa familiar

6º.- Que el alumnado entienda las cuestiones organizativas de la empresa familiar, incluyendo la planificación financiera, dirección estratégica de la empresa.

Los objetivos sobre actitudes y destrezas pueden resumirse en:

1º.- Suscitar en el alumnado una actitud activa, crítica, reflexiva y abierta hacia los conocimientos a los que está teniendo acceso.

2º.- Desarrollo en el alumnado de unas determinadas capacidades (analíticas, sintéticas, reflexivas, operativas) necesarias para actuar en el mundo de las empresas familiares. Esto implica que aquél debe ser capaz de trasladar los conocimientos que recibe a situaciones concretas con las que va a enfrentarse.

3º.- Desarrollar la capacidad del alumnado para el trabajo en equipo.

4º.- Impulsar el desarrollo de destrezas de negociación en el alumnado.

5.- Inculcar en el estudiante una actitud positiva hacia el mundo de la empresa familiar y convencerle de que la formación que está recibiendo le proporciona un arma poderosa que, a la vez que supone una diferenciación respecto de otros profesionales, le permitirá enfrentarse con éxito a los problemas relacionados con la dirección de las empresas familiares.

Finalmente, la docencia de la asignatura se impartirá con base en el sistema de créditos ECTS, de acuerdo con el Espacio Europeo de Educación Superior. Por lo que la docencia se organizará en sesiones teóricas y prácticas. En las primeras, el profesor impartirá los contenidos

teóricos de cada bloque temático, utilizando para ello la bibliografía recomendada y materiales auxiliares que facilitará a los alumnos (apuntes, cuadros explicativos, gráficos, datos estadísticos, apéndices normativos, etc). En cualquier caso, el profesor fomentará la participación activa de los alumnos en las sesiones teóricas y utilizará para sus explicaciones ejemplos y casos prácticos. De otra parte, las sesiones prácticas se fundamentan en dos pilares. El primer pilar, es el uso del método del caso, que llevará a alumnos y profesor a analizar y discutir casos prácticos. El segundo pilar, es la participación de empresarios y profesionales, vinculados a la Asociación de Empresa Familiar, con quienes se discutirá acerca de la experiencia de su empresa familiar.

Temario:

Tema 1. La Empresa Familiar

Tema 2. Órganos de Gobierno de la Empresa Familiar

Tema 3. Responsabilidad Social Corporativa en la Empresa Familiar

Tema 4. Creación de Empresas Familiares

Tema 5. Aspectos Civiles de la Empresa Familiar

Tema 6. Aspectos Fiscales de la Empresa Familiar

Tema 7. Protocolo de la Empresa Familiar

Tema 8. Alternativas de Financiación y Estructura Financiera de la Empresa Familiar

Tema 9. Gestión del patrimonio familiar

Bibliografía básica.

1. Casillas, J.C.; Díaz, C. y Vázquez, A. (2005): *La Gestión de la Empresa Familiar*. Editorial Thomson.
2. Corona Ramón, Juan, (2011): *Empresa familiar: aspectos jurídicos y económicos*, Deusto Ediciones, S.A.
3. Pérez Rodríguez, M . J. (Dir.) (2007): *Fundamentos en la Dirección de la Empresa familiar: emprendedor, empresa y familia*, Editorial Thomson.

3.2. MBA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

Durante el año natural 2012 la cátedra promovió la cuarta edición del MBA en Dirección de Empresas Familiares, que tiene matriculados el máximo de los 25 alumnos, que se admiten par garantizar la máxima calidad en le 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 7.2 de esta memoria, donde se detalla toda la información para la quinta edición que comenzará en enero del 2013.

3.3. BUSINESS SCHOOL

Nuestra Cátedra organiza una Business School 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), Said Business School (Oxford University) y Leeds University Business School (University of Leeds). Estas clases intentan complementar las habilidades de los alumnos para discutir temas en Inglés. Téngase en cuenta que en un entorno globalizado desarrollar estas habilidades puede dar una ventaja competitiva a las empresas que contratan estos alumnos. En la Business School intervinieron como otros años con bastantes sesiones Professor David Hillier de Strathclyde Business School, Professor Nigel Lockett de Leeds University Business School y Professor Kevin Keasey de Leeds University Business School. Siendo el profesor invitado para cerrar la Business School Professor David Reeb, Temple University, Estados Unidos.

En total se han impartido 185 sesiones, las que han correspondido al último curso académico son las siguientes:

Session	Title	Professor	Business School
Session 185	Family Investments in Family Firms	David Reeb	Fox School of Business, Temple University, USA, and National University of Singapore, Singapore
Session 184	HBS-Case: Chase's Strategy for Syndicating the Hong Kong Disneyland Project Loan	David Reeb	Fox School of Business, Temple University, USA, and National University of Singapore, Singapore
Session 183	Structuring Syndicated Loans	David Reeb	Fox School of Business, Temple University, USA, and National University of Singapore, Singapore
Session 182	HBS-Case: Private Capital and Public Policy: S&P's Sovereign Credit Ratings	David Reeb	Fox School of Business, Temple University, USA, and National University of Singapore, Singapore
Session 181	Role of Credit Ratings: Information Intermediaries	David Reeb	Fox School of Business, Temple University, USA, and National University of Singapore, Singapore
Session 180	Reflections: Learning from Entrepreneurs (Case: Steve Pankhurst)	Nigel Lockett	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 179	Finances: Raising capital for new ventures (Case: Bruce Macfarlane)	Nigel Lockett	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 178	Accounts: interpreting financial performance (Case: Steve Woodford)	Nigel Lockett	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 177	People: leading teams and networks (Case: Victoria Tomlinson)	Nigel Lockett	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 176	Marketing: challenges of entrepreneurial	Nigel Lockett	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 175	Markets: understanding customers and competition (Case: Tim Lockett)	Nigel Lockett	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 174	Opportunities: nurturing creativity and innovation (Case: Lucy Nicholson)	Nigel Lockett	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 173	Founders: understanding entrepreneurs (Case: Helen Child)	Nigel Lockett	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 172	Visions: creating new ventures (Case: Mark Robinson)	Nigel Lockett	Leeds University Business School, University of Leeds, UK

Session 171	The role of institutional investors in controlling shareholder public-to-private transactions	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 170	Do Audit Committees Reduce the Agency Costs of Ownership Structure?	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 169	Decision Trees	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 168	Real Options	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 167	Integrating risk on the investment decision	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 166	Investment of Unequal Lives	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 165	Capital Investment Decisions	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 164	Investments models	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 163	Growth opportunities and The Dividend Growth model	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 162	Approaches for Valuing Shares	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 161	Approaches for Valuing Bonds	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 160	Discounted Cash Flow Models	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 159	Corporate Finance Approaches	David Hillier	Strathclyde Business School, University of Strathclyde, UK
Session 158	The equity funding of smaller growing companies and regional stock exchanges	Kevin Keasey	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 157	Corporate governance and principal-principal conflicts	Kevin Keasey	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 156	Corporate governance and nonprofits: facing up to hybridisation and homogenisation	Kevin Keasey	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 155	Corporate governance, multinational firms and internationalization	Kevin Keasey	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 154	Family business and corporate governance	Kevin Keasey	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 153	The life cycle of corporate governance	Kevin Keasey	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 152	Financial leverage and corporate governance	Kevin Keasey	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 151	Corporate governance: ownership interests, incentives and conflicts	Kevin Keasey	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 150	Executive compensation and corporate governance: what do we “know” and where are we going?	Kevin Keasey	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 149	Process matters: understanding board behaviour and effectiveness	Kevin Keasey	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 148	Boards and governance: 25 years of qualitative research with directors of FTSE companies	Kevin Keasey	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 147	The history of corporate	Kevin Keasey	Leeds University Business School,

3.4. 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 17 al 19 de Septiembre 2012.

PROGRAMA

DIA 17:

10-12: *Inauguración. Los mejores consejos de la mano de un directivo de gran prestigio. José Vicente de los Mozos, **Presidente Director General de Renault España***

12-14: *Mis primeros pasos en la empresa. **Julio Pindado, Director Catedra Empresa Familiar.***

4-6: *Preparación del Curriculum Vitae y de la Entrevista. **David Herguedas, Human Resource Manager, Gadea Pharmaceutical Group***

6-8: *La experiencia de antiguos alumnos, hoy directivos.*

*Carlos González Regueiro. **Director Gerente Globalia Artes Gráficas y Distribución***

*Alberto Gutiérrez, **Director Exportación Revisan Ibéricos***

*Cristina Ramos López, **Directora Adjunta ECOMT EAFI***

*M^a Teresa Pérez López, **Customer Order Planner / VMI Planner / Replenishment Controller, MSD Animal Health***

Coordina: M. Belén Lozano García, Subdirectora Cátedra Empresa Familiar.

DIA 18:

10-12: *Haciendo mi autoevaluación: qué he hecho y qué quiero hacer. **Monstserrat Hidalgo, Coach Personal y Ejecutivo***

12-14: *Cómo conseguir habilidades directivas. **Fernando Piérola, PDD por IESE, MBA por ESADE, ICADE, Socio Director P&M Consultores***

4-7: *Pruebas de selección que se realizan en las empresas. **Isabel Cid, Directora de Recursos Humanos de Corporación Grupo Norte.***

DIA 19:

9-12: *Talleres: Videocurriculum y Diseñando mi Curriculum Vitae personal, **Teresa Gutiérrez Bueno, Orientadora Laboral del SIPPE.** Coordina: M. Belén Lozano García, Subdirectora Cátedra Empresa Familiar.*

12-14: *Situación del mercado laboral y perfiles que buscan los empresarios. **Francisco Hevia, Director Recursos Humanos Grupo Siro***

4. ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

4.1 CONFERENCIAS

Nombre: José Carlos Sánchez

Cargo: Director de la Cátedra de Emprendedores Banco Santander de la Universidad de Salamanca.

Conferencia: El papel del emprendedor en la empresa familiar

Fecha: 24/02/12

Nombre: Eduardo Carabias García

Cargo: Consejero Delegado de ECOMT SIGMA S.A.

Conferencia: Protocolo y sucesión en la Empresa Familiar

Fecha: 23/03/12

Nombre: Belén Lozano García

Cargo: Coordinadora académica del MBA en Dirección de Empresas Familiares.

Conferencia: Responsabilidad social Corporativa en la Empresa Familiar.

Fecha: 02/03/12

Nombre: M^a Victoria Carabias Huete

Cargo: Socia Directora de ECOMT SIGMA S.A.

Conferencia: Aspectos Fiscales de la Empresa Familiar

Fecha: 04/05/12

Nombre: Fernando Martínez Maestre

Cargo: Socio Director de Landwell (PricewaterhouseCoopers)

Conferencia: “Salidas profesionales para Licenciados en Derecho: Oferta de Landwell (PricewaterhouseCoopers)”

Fecha: 20/09/12

Nombre: Fernando Martínez Maestre

Cargo: Socio Director de Landwell (PricewaterhouseCoopers)

Conferencia: “Salidas profesionales para Licenciados en ADE y Economía: Oferta de Landwell (PricewaterhouseCoopers)”

Fecha: 20/09/12

4.2 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. www.usal.es/catedraef. En tan sólo cuatro años hemos recibido 25.000 visitas, lo que 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, contacto con antiguos alumnos, preguntas más frecuentes. Además en nuestra página se ofrece información de relación con empresas, cursos de verano, asignatura de libre elección e investigación realizada por la cátedra.

4.3 NOTICIAS

La cátedra ha generado una gran multitud de noticias más de 75 en los últimos años. Durante este año destacan las relacionadas con el MBA DEF y el premio a la mejor tesis Doctoral de Empresa familiar otorgado por el Family Firm Institute a un miembro de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca. 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 catedraef@usal.es.

Noticia 77: En el número 197 de octubre de 2012 Castilla y León Económica publica un la noticia titulada “Cómo incorporarse con éxito a las empresas”, donde se recoge las características del curso organizado por la Cátedra de Empresa Familiar y las empresas que participaron en el mencionado curso.

Noticia 76: El 28 de septiembre de 2012 El Adelanto publica una noticia titulada “Además de un máster es una comunidad”, donde se resalta la gran comunidad MBA DEF que se ha desarrollado entorno a este máster, englobando a los alumnos actuales como en el centro, los cuales reciben el apoyo constante de los otros miembros de la comunidad, equipo de dirección, claustro de

profesores, antiguos alumnos, empresas colaboradoras, empresas amigas e instituciones colaboradoras.

Noticia 75: El 22 de septiembre de 2012 La Gaceta publica la noticia “La Cátedra de Empresa Familiar renueva el convenio con PricewaterhouseCoopers”, donde se hace referencia a el “Plan de Carrera Profesional” que PWC ofrece a jóvenes licenciados, como becas-contrato según el convenio, en las que la empresa paga el 100% de la matrícula del MBA en Dirección de Empresas Familiares de la Universidad.

Noticia 74: El 21 de septiembre de 2012 La Gaceta publica la noticia “Un modelo de formación de éxito y calidad” donde se refiere al modelo de formación que sigue el MBA DEF, destacando que “El 93% del alumnado logra su inserción laboral con rapidez”

Noticia 73: El 21 de septiembre de 2012 Castilla y León Económica publica la noticia “Becas-contrato para los alumnos del MBA DEF”, donde se informa de las Becas-contrato que PWC otorga a los alumnos del MBA DEF y se indica que hay otras empresas que también becan a estos alumnos.

Noticia 72: El 21 de septiembre de 2012 La Gaceta publica la noticia “PwC, en la Cátedra de Empresa Familiar”, donde se recoge la visita de Fernando Martínez Maestre, socio director de PwC (PricewaterhouseCoopers), que habló de las salidas profesionales para licenciados de ADE y Economía.

Noticia 71: El 19 de septiembre de 2012 El Adelanto publica una noticia en el que refleja la clausura del curso sobre la inserción en el mundo laboral con éxito, organizado por la Cátedra de Empresa Familiar para ayudar a los recién titulados.

Noticia 70: El 18 de septiembre de 2012 La Gaceta publica la noticia “La Universidad impulsa intercambios de empresas para elevar su negocio” en la que detalla el Networking empresarial MBA DEF, promovido por la Cátedra de Empresa Familiar para ayudar a las empresas a aumentar su cifra de negocio. Además en la página 5 en la sección Arriba y Abajo coloca el Director de la Cátedra, Julio Pindado, arriba por dar un impulso a los empresarios.

Noticia 69: El 5 de julio de 2012 Castilla y León Económica publica la noticia “Clausura de la cuarta edición de la escuela de negocios de la Cátedra de Empresa Familiar de Salamanca”.

Noticia 68: El 5 de julio de 2012 El Adelanto publica la noticia “Clausura de la IV edición de la Business School del MBA DEF”, destaca la conferencia del prestigioso profesor americano David Reeb.

Noticia 67: El 1 de junio de 2012 El Adelanto publica la noticia “El Master en Dirección de Empresas premia a Mirat”, con una foto del rector a su llegada al acto hace hincapié en el apoyo que las empresas dan al programa con un total de 17 becas.

Noticia 66: El 1 de junio de 2012 La Gaceta publica la noticia “El rector insta a las empresas a asociarse con ellos contra la crisis” en el marco de la celebración del día de la empresa colaboradora del MBA DEF, que supone un reconocimiento a la intensa colaboración de las empresas con el MBA, en este caso personalizado en Sociedad Anónima Mirat, que fue la premiada.

Noticia 65: El 30 de mayo de 2012 Tribuna de Salamanca destaca la entrega del premio a la empresa colaboradora MBA DEF a S.A. Mirat en la noticia que se recoge en el siguiente enlace <http://www.tribunasalamanca.com/noticia/75907/Rincón-del-Universitario/sa-mirat-premio-empresa-colaboradora-mba-dirección-empresas-familiares-usal.html>.

Noticia 64: Castilla y León Económica destacó el 31 de mayo de 2012 la celebración del día de la empresa colaboradora con una noticia en el siguiente enlace <http://www.castillayleoneconomica.es/noticia/mirat-premiada-por-la-cátedra-de-empresa-familiar-de-la-universidad-de-salamanca>.

Noticia 63: El gabinete de prensa de la USAL destacó el 31 de mayo de 2012 la celebración del día de la empresa colaboradora con una noticia en el siguiente enlace <http://saladeprensa.usal.es/webusal/node/21667>.

Noticia 62: El 10 de enero de 2012 Televisión USAL entrevista a Julio Pindado, dentro del programa 5 TALENTOS. La entrevista está motivada por el comienzo de la cuarta edición del

MBA DEF, donde se pone de manifiesto la buena aceptación de este master. Puede verse en el siguiente enlace: <http://tv.usal.es/videos/569/>.

Noticia 61: En el número 187 de noviembre de 2011 Castilla y León Económica publica la noticia titulada “La Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca obtiene un premio en EE UU” en la cual relata el premio obtenido por el Director de la Business School del MBA DEF, Ignacio Requejo.

Noticia 60: El 18 de noviembre de 2011 Televisión USAL entrevista a Ignacio Requejo, dentro del programa 5 TALENTOS. La entrevista está motivada por el premio internacional que su Tesis Doctoral recibió del Family Firm Institute, que es considerada la asociación más prestigiosa en el campo de la empresa familiar. Puede verse en el siguiente enlace: <http://tv.usal.es/videos/518/>.

Noticia 59: El 09 de noviembre de 2011 El Adelanto publica la noticia “Un profesor de la USAL premio internacional de empresa familiar” en el que describe el premio obtenido por el Director de la Business School del MBA DEF, Ignacio Requejo.

Noticia 58: El 23 de septiembre de 2011 La Gaceta recoge una noticia titulada “Adaptados al mercado laboral” donde pone de relieve la diferenciación de los alumnos del MBA DEF en cuanto a su adecuado perfil en función de lo que buscan las empresas.

Noticia 57: El 17 de septiembre de 2011 El Adelanto publica la noticia “Formación para el mundo real” en la que destaca las características de la formación del MBA DEF y como estas se adaptan a las necesidades de las numerosas empresas que colaboran con el mismo.

Noticia 56: El 22 de septiembre de 2008 el Director de la Cátedra de Empresa Familiar fue entrevistado por Onda Cero en el programa Salamanca en la Onda.

Noticia 55: El 04 de septiembre de 2011 Cinco Días publica un reportaje sobre el Departamento de Administración y Economía de la Empresa de la Universidad de Salamanca, resaltando que fomenta la calidad y excelencia en sus actividades docentes e investigadoras. Entre los ejemplos que destaca el periódico recoge una amplia información de MBA en Dirección de Empresas Familiares”.

5. RELACIÓN CON OTRAS CÁTEDRAS

5.1 ASISTENCIA A LOS ACTOS ORGANIZADOS POR EL INSTITUTO DE EMPRESA FAMILIAR

25-01-2012. Reunión semestral de la Red de Cátedras de Empresa Familiar.

11-11-2012. Reunión semestral de la Red de Cátedras de Empresa Familiar.

5.2 RELACIÓN CON OTRAS CÁTEDRAS DE LA RED

Además de la relación con las Cátedras de Empresa Familiar de las Universidades de Castilla y León se mantiene una relación de colaboración con otras Cátedras de Empresa Familiar en España entre las que destacan: Universidad de Almería, Universidad de las Islas Baleares, Universidad de Oviedo y Universidad del País Vasco.

6 RELACION CON EMPRESAS

6.1 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 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 www.usal.es/catedraef donde puede descargarse el pdf de la noticia según ha sido publicada o solicitarse a catedraef@usal.es.

99° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 4 de junio de 2012

Invitado: D. Chistian Bungard. Director de Exportación del Grupo Matarromera

Título: Marketing internacional

98° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 31 de mayo de 2012

Invitado: D. Jacobo Lavilla. Asociado Senior PricewaterhoseCoopers

Título: El derecho de separación de socios en la empresa familiar

97° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 31 de mayo de 2012

Invitado: D. Federico Gómez Sánchez. Economista Jefe para España y Latinoamérica. Banco Santander

Título: La economía española en el entorno internacional actual

96° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 30 de mayo de 2012

Invitado: D. Germán Arroyo Duque. Consejero Delegado de Clover Value.

Título: La comercialización internacional: caso del ibérico en el canal gourmet

95° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 9 de mayo de 2012

Invitado: D. Juan Alanis, Director General del Grupo Global Exchange.

Título: Negociación: experiencias prácticas

94° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 2 de mayo de 2012

Invitado: Juan Gordon, Socio Director de Gordon Internacional.

Título: La logística en el comercio internacional

93° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 25 de abril de 2012

Invitado: Julio Pindado, Director Cátedra de Empresa Familiar.

Título: Prácticas remuneradas en empresas

92° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 18 de abril de 2012

Invitado: D. Gerard Duelo, Presidente de GD CONSULTING International Advisors Group.

Título: La internacionalización no es una opción estratégica, es una condición de supervivencia

91° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 17 de abril de 2012

Invitado: D. Álvaro Potente, Export Manager del Grupo Entrepinares.

Título: Plan de internacionalización de una empresa familiar

90° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 28 de marzo de 2012

Invitado: D. Jesús Camarero.

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

89° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 27 marzo de 2012

Invitado: Oscar Carabias, Socio Director ECOMT.

Título: Fusiones y adquisiciones de empresas.

88° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 21 de marzo 2012

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

Título: "Formación desde la perspectiva de la gestión por competencias"

87° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 14 de marzo 2012

Invitado: Adán Carrizo González-Castell, Director del Taller de Oratoria y Debate de la Universidad de Salamanca
Título: “Cómo hablar en público y en reuniones de negocio”
(Belén Lozano)

86º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 13 marzo de 2012

Invitado: D. Javier González Benito
Título: “Navision Axapta 3.0. (Introducción práctica a los sistemas ERP: Navision Axapta 3.0)”.

85º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 7 de marzo de 2012

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”.

84º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 29 de febrero 2011

Invitado: D. David Herguedas Simón, Director de RRHH, HR Manager, Gadea Pharmaceutical Group.
Título: “Team Building”.

83º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 28 de febrero de 2012

Invitado: Federico Tresierra. Director de Recursos Humanos de Laboratorios Intervet, S.A. (Grupo Schering-Plough)
Título: “Reuniones eficaces”

82º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 22 de febrero de 2012

Invitado: D. Alejandro Llorente, Presidente de Collosa
Título: ¿Cómo liderar personas?

81º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 15 de febrero de 2012

Invitado: Julio Pindado, Director Cátedra de Empresa Familiar
Título: “Mis primeros pasos en la empresa”.

80º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 8 de febrero de 2012

Invitada: Montserrat Hidalgo. Socia Directora de Con-Fluir Coaching y Procesos de Desarrollo.
Título: “Lider Coach: Coaching de equipos para transformar tiempos de crisis en tiempos de oportunidades”.

79º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 7 de febrero de 2012

Invitada: Belén Lozano, Coordinadora Académica del MBA DEF
Título: “El caso Enron”.

78º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 1 de febrero de 2012

Invitada: Isabel Cid. Directora de Recursos Humanos del Grupo Norte.
Título: "Selección de Personal".

77º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 31 de Enero de 2012

Invitado: D. Miguel Calvo Consejero Delegado del Grupo Norte
Título: “Responsabilidad Social Corporativa: El caso Grupo Norte”.

76º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 24 de Enero de 2012

Invitado: Berenice Rodríguez
Título: Compromiso social y empresa familiar en el siglo XXI

75º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 18 de Enero de 2012

Invitado: Cristina Ramos López. ECONT EAFI

Título: Ideas para la realización del Proyecto Fin de Máster en el MBA DEF.

74º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 17 de enero de 2011

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

Título: “Cómo sacar conclusiones de un análisis de coyuntura”.

73º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 11 de Enero de 2012

Invitado: D. Daniel Masero, ECOMT EAFI

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

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.

6.2 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: Asociación Española de Ejecutivos de Finanzas, ECOMT Sigma S.A., Leonesa Astur de Piensos, S.A. PWC, y Grupo Conmoziona.

6.3. 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.

6.4. 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
Helmatel, S.L.
Cárnicas Mulas
Mirat
Tecinsa
Pebecon, S.A. - Maderas Peralta
HC Catering. Hotel Colón. Residencia de Mayores Arapiles
Cátedra de Empresa Familiar de la USAL
Grupo Prado
Feyce
Clover Value
SEUR Salamanca
Grupo Commoziona
Laboratorios Intervet Schering Plough SLU
Transportes Sevilla S.L.,
Helmática, S.A.
Ecomt Abogados y Auditores, S.L.

6.5. RELACION CON EMPRESAS EN EL PROYECTO FINANCIADO POR BANCO SANTANDER DEL REINO UNIDO

En los dos años de duración del proyecto abajo aparecen las empresas españolas con las que se ha mantenido la relación bajo la dirección de la Cátedra Santander de Empresa Familiar. Igualmente bajo la dirección de Leeds Enterprise Centre se ha mantenido relación con otras tantas empresas inglesas cuyo listado nos de recoge.

LECHE GAZA
CARBADIS
EXCLUSIVAS AGUILAR S.A
FEYCE
FIND A SENSE
Global Exchange
Grupo Inzamac
Grupo Recio
GRUPO VOLCONSA
IBERSNACKS SNACKS CO MAKER

7 ACTIVIDADES PREVISTAS PARA EL PRÓXIMO CURSO.

7.1. 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.

7.2. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD DOCENTE

7.2.1. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

Durante el próximo curso se impartirá la asignatura de libre elección Organización y Gestión de la Empresa Familiar durante el segundo cuatrimestre y con 6 créditos.

7.2.2. MBA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

Adicionalmente se impartirá el MBA en Dirección de Empresas Familiares en su quinta edición desde el 8 de enero hasta finales de diciembre de 2013. A continuación, se detalla información del mencionado MBA que está adaptado al Espacio Europeo de Educación Superior y consta de 60 créditos ECTS.

7.2.2.1. PRESENTACIÓN

En España más del 85% de las empresas activas son empresas familiares, las cuales proporciona el 75% del empleo. Por ello, existe una probabilidad del 75% 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 el MBA en Dirección de Empresas Familiares, que en las cuatro 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 los 18 módulos 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 todos los módulos los profesores son profesionales de la empresa que aportan la visión profesional al MBA.

El MBA tiene 4 módulos obligatorios 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 15 módulos optativos, para conseguir una formación adaptada a sus características personales y a sus expectativas profesionales. Entre los módulos optativos destacan: Business English (se cursa en grupos de entorno a 4 alumnos de nivel homogéneo), Leader Coach (pretende facilitar herramientas para el ejercicio de la actividad directiva), Business School (donde el alumno podrá debatir con profesores de prestigiosas escuelas de negocio sobre temas actuales de gestión empresarial) y Prácticas Remuneradas (como primer paso para la carrera profesional de los alumnos que no tengan contrato).

7.2.2.2. DIRIGIDO A

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

- Titulados universitarios que recién terminada su carrera deseen complementar la formación recibida con una especialización en dirección de empresas eminentemente práctica que les facilitará la inserción laboral.
- 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.
- Asesores y consultores de dirección de empresas que deseen acceder a una revisión sistemática y rigurosa de sus conocimientos.

7.2.2.3. 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.

7.2.2.4. METODOLOGÍA

La metodología utilizada es eminentemente práctica, excepto en los módulos Trabajo Fin MBA, Business English, Leader Coach, Prácticas en Empresas y Business School, en el resto de los módulos se utilizará el método del caso. Usted puede solicitar a la Dirección del MBA (catedraef@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 grupos. 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.

7.2.2.5. 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 termino 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 los módulos Trabajo Fin MBA, Business English, Leader Coach, Prácticas en Empresas y Business School, el resto de los módulos 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 el módulo 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 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.

El módulo 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 el módulo.

El módulo Business School 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.

El módulo 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.

El módulo Trabajo Fin MBA 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.

El módulo de nivelación tiene como objetivo que aquellos alumnos les faltan conocimientos básicos de algunas de las áreas de administración de empresas, puedan adquirirlos rápidamente para tener un buen aprovechamiento del MBA DEF.

En resumen, el MBA consta de 19 módulos, de los cuales los 4 primeros (del Módulo I al Módulo IV) son obligatorios, mientras que los 15 últimos (del Módulo V al Módulo XIX) son voluntarios. Finalmente, existe un Módulo 0 para formar al alumno en el aprendizaje usando la metodología del caso.

MBA en Dirección de Empresas Familiares			
Módulo	Título	Contenido	ECTS
0	Aprende con casos (Voluntario)	El método del caso La curva de la dificultad y las tres etapas del aprendizaje Preparación individual del caso Discusión en grupos reducidos Discusión del caso en el aula	1
I	Empresa Familiar y Gobierno de la Empresa	Características de la Empresa Familiar Órganos de gobierno de la empresa Planificación del proceso de sucesión Protocolo familiar Gestión del patrimonio familiar Ética en los negocios: Responsabilidad social corporativa Códigos de buen gobierno de la empresa	3
II	Tecnologías de la Información para la Empresa	Herramientas TIC para la productividad personal. Infraestructura tecnológica de una empresa: hardware y software, redes y comunicaciones de datos. Seguridad de los sistemas informáticos. Sistemas tecnológicos que dan soporte al sistema de valor de la empresa: sistemas ERP y ERP extendidos. Organización de la función de sistemas y tecnologías de la información en la empresa. Gestión de proyectos de implantación de tecnologías de la información en la empresa.	3
III	Dirección de Recursos Humanos	Plan de carrera profesional La gestión de recursos humanos en la empresa Prácticas de gestión del stock de capital humano en la empresa Prácticas de gestión del flujo de capital humano en la empresa Análisis del trabajo Rediseño de puestos Reclutamiento y selección de capital humano Formación y desarrollo de capital humano Evaluación y gestión del desempeño Auditoría del capital humano	3
IV	Habilidades Directivas	Liderazgo Motivación	5

		<p>Comunicación Trabajo en equipo Gestión de la diversidad y del conflicto Creatividad y aprendizaje Habilidades de un experto en negociación Planificación estratégica de la negociación. La negociación individual y en equipo.</p>	
V	Dirección Estratégica (voluntario)	<p>Las funciones directivas: decisiones y estrategias Ventaja competitiva: qué es y cómo se consigue Análisis del entorno: entorno genérico y sectorial Análisis interno: los recursos y capacidades de la empresa Estrategias competitivas: enfoque, liderazgo en costes y diferenciación Estrategias de desarrollo Determinación del tamaño y dimensión vertical de la empresa. Internacionalización de la empresa</p>	3
VI	Dirección Contable y Control de Gestión (voluntario)	<p>Papel del controler en la empresa Sistema de información contable Cuentas Anuales e información voluntaria Consolidación contable de grupos de empresas Sistemas de costes para el análisis y toma de decisiones. Organización por centros de responsabilidad (Centros de costes y de beneficios). Los precios de transferencia. Control Presupuestario</p>	3
VII	Fiscalidad (voluntario)	<p>Impuesto de Sociedades Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas Transmisión del patrimonio empresarial Planificación fiscal en la empresa Reorganización de grupos de empresas</p>	3
VIII	Dirección de Operaciones y Calidad (voluntario)	<p>Planificación estratégica de las operaciones Decisiones estructurales e infraestructurales en el área de operaciones Gestión de la cadena de suministros Gestión de operaciones respetando el medio ambiente Gestión de la calidad Certificación de sistemas de calidad</p>	3
IX	Dirección Financiera (voluntario)	<p>Papel del director financiero en la empresa Valor del dinero en el tiempo Fuentes de financiación y coste para la empresa Elección de la estructura financiera adecuada Elección de la política de dividendos adecuada Gestión del circulante Gestión del crédito comercial Gestión de tesorería</p>	3
X	Dirección Comercial (voluntario)	<p>Gestión de relaciones con el cliente (CRM) Estrategia de marketing Comportamiento de compra Decisiones operativas de marketing (marketing mix: comunicación, producto, distribución, promoción) Investigación de mercados Previsión de ventas Plan de marketing (análisis de situación, definición de objetivos,</p>	3

		selección de estrategias, política comercial)	
XI	Dirección y Viabilidad de Proyectos (voluntario)	<p>Papel del analista de proyectos en la empresa</p> <p>Identificación de proyectos, selección, planificación, ejecución, seguimiento y control</p> <p>Magnitudes que definen el proyecto y su previsión</p> <p>Métodos de valoración de proyectos</p> <p>Casos especiales en la valoración de proyectos de inversión</p> <p>Consideración de la incertidumbre en la valoración de proyectos</p> <p>Selección de proyectos aplicando decisiones secuenciales y opciones reales</p> <p>Dirección de Proyectos según el estándar internacional del PMI: Enfoque PMBOK</p> <p>Dirección de Proyectos (desde principio a fin)</p> <p>Valoración de la empresa y de la riqueza de sus accionistas</p>	4
XII	Comercio Exterior (voluntario)	<p>Estrategia de comercio internacional</p> <p>Operativa de comercio internacional</p> <p>Logística, aduanas y transporte internacional</p> <p>Medios de pago, gestión de riesgo y fiscalidad internacional</p> <p>Contratación internacional</p> <p>Marketing internacional</p> <p>Negociación internacional</p>	3
XIII	Creación de Empresas e Innovación (voluntario)	<p>Idea del negocio y plan de empresa</p> <p>Plan de negocio</p> <p>Estructura legal de la empresa</p> <p>Innovación en la empresa</p> <p>Distintos planteamientos y desarrollos de casos de creación de empresas</p>	2
XIV	Proyecto Fin MBA (voluntario)	Desarrollo de un proyecto en el que se pongan de manifiesto las habilidades directivas adquiridas a lo largo de los módulos previos del máster. Este proyecto será dirigido por un profesor del MBA.	18
XV	Business English (voluntario)	El objetivo principal del curso es profundizar en los conocimientos de la lengua inglesa que más se valoran en el mundo de la empresa, haciendo especial hincapié en las destrezas de comprensión y expresión orales. Estos conceptos se pondrán en práctica mediante actividades que faciliten la comprensión y expresiones orales en las cuales los alumnos/as deberán participar de forma activa. El curso se impartirá en varios niveles de aprendizaje que se establecerán mediante una prueba de nivel. Al final del MBA el alumno que lo desee realizará el examen BULATS (Business Language Testing Service).	4
XVI	Leader Coach (voluntario)	<p>Coaching de Equipos para transformar tiempos de crisis en tiempos de oportunidades</p> <p>Habilidades, Hábitos, PNL (Programación Neurolingüística) , Inteligencia Emocional, Liderazgo y Coaching en Relaciones Humanas</p> <p>Liderazgo de uno mismo (autoliderazgo) y liderazgo de equipos</p> <p>El papel del Directivo, Leader y Leader Coach</p> <p>Herramientas para convertirse en un Leader-coach y conseguir los mejores resultados</p>	4

		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	
XVII	Prácticas en Empresas (voluntario)	Realización de prácticas en empresas en labores relacionadas con las capacidades adquiridas en el MBA y cuya puesta en práctica suponga una potenciación de las mismas. Estas prácticas serán remuneradas y tuteladas por un profesor del MBA.	24
XVIII	Business School (voluntario)	El alumno podrá debatir con profesores de prestigiosas Business School sobre temas actuales de gestión empresarial. Los temas se elegirán en función de la actualidad del momento. Los profesores que impartirán estas charlas serán Professor David Hillier y Professor Kevin Keasy ambos de Leeds University Business School (Reino Unido), son profesores colaboradores de la Cátedra de Empresa Familiar. En función de la actualidad del momento se invitarán a otros profesores de prestigiosas Business School del Reino Unido.	3
XIX	Nivelación (voluntario)	En este módulo el alumno recibirá los conocimientos básicos de administración de empresas, que son el punto de partida del MBA DEF. Por ello, este módulo sólo lo podrán cursar aquellos que tengan carencias en algunas de las materias que los candidatos debían conocer.	3

7.2.2.6. SEMINARIOS DE EXPERIENCIA Y CONTACTO EMPRESARIAL

Desde el inicio del MBA el alumno tiene la oportunidad de participar todos los miércoles en los seminarios de experiencia y contacto empresarial. En estos seminarios se trata 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/o miércoles el alumno toma contacto con la actividad empresarial. A modo de ejemplo durante los cursos 2009 a 2012 se celebraron un total de 99 seminarios en los que intervinieron profesionales de reconocido prestigio como: D. José Vega Garrido, Presidente del Grupo INCOSA, D. Carlos Tejedor Presidente del Grupo Dibaq, D. Sebastián Arias, Presidente del Grupo INDAL, D. Juan Antonio Hidalgo, Vicepresidente del Grupo Globalia, D. Fernando Prado Juan, Presidente del Grupo Prado, D. Emilio Álvarez, Vicepresidente del Grupo EULEN, D. Alfonso Jiménez Rodríguez-Vila, Presidente de Industrias Gastronómica Cascajares, D. Carlos Tejedor Castro, Director General del Grupo Entrepinares, D. Francisco Hevia. Director de Recursos Humanos del Grupo Siro, D. Sebastián Arias, Presidente del Grupo INDAL, D. Fernando Martínez Maestre, Socio Director Landwell-PricewaterhouseCoopers, D. Miguel Calvo Consejero Delegado del Grupo Norte, D. Alejandro Llorente Presidente del Grupo Collosa, D. Santiago Sousa, Presidente del Grupo Commoziona, D. Fernando Piérola, Socio Director P&M Consultores, D. Javier Fernández Martín, Consejero Delegado del Grupo BMC Maderas, D. Pablo López Romano. Director de Personas y Organización Centro Corporativo Repsol, D^a Isabel Cid Directora de Recursos Humanos del Grupo Norte, D. Alberto Álvarez, Consejero Delegado del Grupo Antonio Álvarez, D. David Herguedas Simón, Director de Recursos Humanos, Gadea Pharmaceutical Group, D. Chistian Bungard, Director de Exportación del Grupo Matarromera, D. Jacobo Lavilla, Asociado Senior PricewaterhouseCoopers, D. Federico Gómez Sánchez. Economista Jefe para España y Latinoamérica de Banco Santander, D. Juan Alanis, Director General del Grupo Global

Exchange, Juan Gordon, Socio Director de Gordon Internacional, D. Gerard Duelo, Presidente de GD CONSULTING International Advisors Group. D. Álvaro Potente, Export Manager del Grupo Entrepinares, D. Roberto Cabezas, Director de Recursos Humanos del Grupo Queserías Entrepinares, Federico Tresierra. Director de Recursos Humanos de Laboratorios Intervet, S.A. (Grupo Schering-Plough).

7.2.2.7. TRABAJOS FIN MBA

Después de concluir el período docente el alumno deberá presentar un Trabajo Fin MBA 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 MBA 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 MBA 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 MBA es el apoyo constante de un profesor del Claustro de Profesores del MBA que actuará como Director del Trabajo Fin MBA.

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 MBA 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 MBA

El alumno al redactar el Trabajo Fin MBA 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 MBA

La responsabilidad de elaboración del Trabajo Fin MBA 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 MBA.

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 MBA deberá dedicar a la Dirección un mínimo de 12 horas. El Director del Trabajo Fin MBA será designado por la Dirección del MBA en función de la materia que aborde el alumno.

Evaluación y Presentación del Trabajo Fin MBA

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 MBA, 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.

7.2.2.8. 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 la primera y segunda edición una parte significativa de los alumnos (entorno al 50%) 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 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.

7.2.2.9. 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 y amigas del MBA.

Las funciones de la Bolsa de Trabajo son recoger las ofertas de trabajo que nos hacen llegar nuestras empresas colaboradoras y amigas y ponerlas en contacto con aquellos alumnos que más se adaptan al perfil solicitado.

En este momento, en la bolsa de trabajo participan las Empresas Colaboradoras y Amigas del MBA (*ver Empresas Colaboradoras*).

7.2.2.10. 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 todos los módulos (excepto los que su naturaleza aconseja otra composición Business English, Leader Coach, y Creación de Empresas e Innovación) están coordinados por un profesor de la Universidad de Salamanca que vela por el buen desarrollo del módulo. 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 www.usal.es/catedraef). La primera refleja los coordinadores de los distintos módulos, que velarán por el diseño, planificación y coordinación docente el módulo. La segunda refleja al resto del profesorado, formado por destacados directivos y profesionales. La tercera tabla asigna el profesorado a los diferentes módulos.

Tabla 1. Coordinadores de los módulos

- 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 **Óscar Carabias Huete**
Master en Auditoría Financiera
Socio director área auditoría, Ecomt Actuarios y Auditores
- 13 **Montse Hidalgo Hernández**
Master en Coaching Personal y Ejecutivo (Universidad Camilo José Cela)
Socia Directora CON-FLUIR Coaching y Procesos de Desarrollo.

- 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 Salamanca
Ingeniería de Software Avanzado, S.A.
- 21 **Cesar Ullastres García**
MBA Instituto de Empresa
Directivo del Grupo MRS
- 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 **Óscar Sarmiento**
Programa de Desarrollo Directivo - IESE
Director Financiero Leonesa Astur de Piensos - LESA
- 28 **José Félix Gálvez**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
Socio Responsable Unidad de Empresas Familiares de PricewaterhouseCoopers.
- 29 **Arsenio Álvarez Cacho**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
Director General del Grupo INDAL
- 30 **Juan José Romero de Vega**
Licenciado en Ciencias Económicas

- Adjunto a la Dirección General del Grupo INDAL
- 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, Responsable en España de
People Services
- 37 **Isabel Cid**
Directora de Recursos Humanos del Grupo Norte
- 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 de Recursos Humanos del Grupo Collosa.
- 42 **Ana Riesco del Pino**
Master en Desarrollo Directivo (ESADE-Barcelona)
Socia Directora FundAres Coaching Transpersonal.
- 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 **Hilary Masterton**
Directora de Kilkeny
- 58 **Nigel Lockett**
Doctor en Administración de Empresas University of Lancaster
Professor Leeds University Business School,
Director Leeds Enterprise Centre
- 59 **David Hillier**
Doctor en Administración de Empresas University of Strathclyde
Professor Strathclyde Business School
- 60 **Kevin Keasy**
Doctor Economía The University of Newcastle upon Tyne
Professor Leeds University Business School

Tabla 3. Distribución del profesorado por módulos

Profesor ^a	Módulo	Título	Carácter ^b	Créditos
1*	0	Aprende con casos	V	1
1*; 8*; 18; 19; 28	I	Empresa Familiar y Gobierno de la Empresa	O	3
10*; 33; 31	II	Tecnologías de la Información para la Empresa	O	3
3*; 22; 35; 37; 41; 47; 50	III	Dirección de Recursos Humanos	O	3
4*; 15; 34; 39; 40; 47; 50	IV	Habilidades Directivas	O	5
9*; 21; 43	V	Dirección Estratégica	V	3
6*; 26; 29; 30; 48; 51	VI	Dirección Contable y Control de Gestión	V	3
7*; 32; 47	VII	Fiscalidad	V	3
5*; 23; 25	VIII	Dirección de Operaciones y Calidad	V	3
1*; 8*; 17;	IX	Dirección Financiera	V	3

27; 44				
2*; 24; 45; 49	X	Dirección Comercial	V	3
1*; 20; 27	XI	Dirección y Viabilidad de Proyectos	V	4
2*; 52; 53; 54; 55; 56	XII	Comercio Exterior	V	3
12*; 16; 36	XIII	Creación de Empresas e Innovación	V	2
1*; Todos	XIV	Proyecto de Máster	V	18
11*; 57	XV	Business English	V	4
13*; 42	XVI	Leader Coach	V	4
1*; Todos	XVII	Prácticas en Empresas	V	24
14*; 58; 59; 60	XVIII	Business School	V	3
8*; Todos	XIX	Nivelación	V	3

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

* Indica el coordinador del módulo

^b Carácter del Módulo: **V**: Voluntario. **O**: Obligatorio

7.2.2.11. 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.



7.2.2.12. PROCESO DE ADMISIÓN

Requisitos a cumplir por los candidatos

El candidato debe estar en posesión de una Titulación Universitaria (Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Licenciado en Economía, Ingeniero Superior, Ingeniero Técnico, Arquitecto, Licenciado en Derecho, Diplomado en Ciencias Empresariales,...). No es necesaria experiencia empresarial, ya que uno de los objetivos del MBA es conectar a los alumnos con las empresas.

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 www.usal.es/catedraef ó solicitar información sobre el mismo en catedraef@usal.es.

Paso 1. Formulario de admisión

Completar el formulario de admisión (disponible en www.usal.es/catedraef) y enviar a catedraef@usal.es junto con la siguiente información:

- Un breve currículum vitae. El currículum vitae debe presentarse en el formato del MBA. Este formato es el CV Europass, que está disponible en www.usal.es/catedraef, donde además encontrará las instrucciones generales para cumplimentarlo, así como las instrucciones particulares para candidatos al MBA DEF. El candidato debe seguir este modelo, que recoge todos los elementos que se tendrán en cuenta para la selección de los alumnos.
- Justificante de la titulación necesaria para el acceso
- Copia del expediente académico
- Orden de Prioridad Becas (disponible en www.usal.es/catedraef).

Esta información también puede enviarse por correo postal a (o entregar personalmente):

Universidad de Salamanca

Oficina de Cátedra de Empresa Familiar en Campus Miguel de Unamuno,

Oficina S-006 del Edificio de la Facultad de Derecho

Avda. de Francisco Tomás y Valiente, s/n. 37007 Salamanca

Paso 2. Test de nivel de inglés

Para poder encuadrarte dentro de un grupo con tu mismo nivel es muy importante que cumplimentes adecuadamente el siguiente test de nivel de inglés, que debes iniciar en <http://formacion.usal.es/web/idiomas/enlace.htm>. El tiempo de realización máximo es de 1 hora. Se trata de conocer tu nivel de inglés para hacer grupos reducidos en función del nivel de los alumnos. El nivel que se espera el alumno alcance depende del nivel de inicio. De manera que el nivel alcanzado por el alumno formará parte de su calificación académica, pero no supondrá un inconveniente para superar el MBA.

Paso 3. 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 4. 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 (catedraef@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 5. 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 6. 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 7. Preinscripción

Una vez comunicada la obtención de la plaza el alumno procederá a realizar la preinscripción en impreso normalizado de la USAL (disponible en www.usal.es/catedraef). 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 980 euros. La preinscripción garantiza al alumno la reserva de su plaza hasta que deba proceder a la matrícula.

Paso 8. 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 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: 1.500 euros antes del 5 de abril y 1.500 euros antes del 15 de julio. 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.

7.2.2.13. 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 y premios 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 2013 cuyas bases están disponibles en www.usal.es/catedraef

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 Global Exchange. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
3. Global Exchange Scholarship-Contract. This scholarship covers the 100% of registration fees (excluded pre-registration fees) to study the MBA in Family Business Management at the University of Salamanca.
4. Beca-Contrato Bernabé Campal. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

Becas

5. Beca Sociedad Anónima Mirat. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción)
6. Beca Banco Santander. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
7. Beca Corporación Financiera Arco. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
8. Beca C.F.A. - Haciendas de España. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
9. Beca Grupo Blázquez. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
10. Beca Ibérica de Servicios. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
11. Beca Grupo Prado. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
12. Beca Grupo Commoziona. Esta beca conceden al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
13. Beca Globalia. Esta beca concede al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
14. Beca HC Catering. Esta beca concede al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

15. Otras becas que se confirmen con posterioridad al 20 de septiembre de 2012. Las bases de enviaran a todos los que hayan solicitado alguna de las anteriores, quienes si lo desean basta con contestar a nuestro correo y automáticamente serán candidatos

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 y placa conmemorativa. 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.

7.2.2.14. EMPRESAS COLABORADORAS

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





Instituciones Colaboradoras

Las siguientes instituciones nos ha apoyado en la iniciativa tanto en el contacto con las empresas como en la difusión del MBA, por lo que les expresamos nuestro más sincero agradecimiento a:





Empresas Amigas

Nuestras empresas amigas colaboran en algunas de las actividades encaminadas a proporcionar experiencia empresarial a los alumnos del MBA, lo que supone un idóneo complemento para la formación de nuestros alumnos. Además, forman parte de la Bolsa de Trabajo del MBA. Por esta contribución el MBA agradece a:

- Beton-Bloq, S.L.
- Carácter Emprendedor
- Cascajares
- Criado Hermanos
- Grupo Empresas Criado
- Grupo Andrés Neumáticos
- Grupo Zarzuela (Bodegas Vizar)
- Hierros Manzano
- Lex Nova
- Congresual
- Talleres PAR (MAN)
- Transportes Mateo Sevilla (DHL)
- Transcereales Cruz, S.L.
- Bigen Colombia, S.A.
- Cárnicas Mulas
- Coco Lastra
- Grupo San Cayetano
- Grupo Inzamac
- Grupo Gadea
- Hierros Manuel Vidal
- Hijo de Nicolás Benito
- Marta Móvil (Peugeot)
- Residencia de Mayores Arapiles
- Tecnitasa
- La Vagüera
- Hotel Alameda Palace

7.3. CURSO DE VERANO

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

7.4. 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.

7.5. PREVISIÓN DE RELACIÓN CON OTRAS CÁTEDRAS Y EMPRESAS

Desde la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca haremos lo que este a nuestro alcance para intensificar la relación y colaboración con otras cátedras de empresa familiar.

Para la Cátedra tiene una importancia primordial la relación y colaboración con las empresas de nuestro entorno. Por lo que siempre estaremos abiertos al contacto y colaboración con las empresas que nos hagan llegar su disposición e interés por una fructífera colaboración con la Universidad de Salamanca.