



**VNiVERSiDAD
D SALAMANCA**



CÁTEDRA DE EMPRESA FAMILIAR

MEMORIA DE ACTIVIDADES CURSO ACADÉMICO 2008-2009

Patrocinadores



SUMARIO

1. PRESENTACIÓN

2. ACTIVIDAD INVESTIGADORA

- 2.1 PUBLICACIONES EN REVISTAS CIENTÍFICAS**
- 2.2 PUBLICACIONES EN DOCUMENTOS DE TRABAJO**
- 2.3 MIEMBRO TRIBUNAL DE TESIS DOCTORAL**
- 2.4 PARTICIPACIÓN EN CONGRESOS**
- 2.5 PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN FINANCIADOS**
- 2.6 TESIS DOCTORALES EN CURSO**
- 2.7 SEMINARIOS IMPARTIDOS**

3. ACTIVIDAD DOCENTE.

- 3.1. ASIGNATURA DE LIBRE ELECCIÓN: Organización y Gestión de la Empresa Familiar**
- 3.2. ASIGNATURA DE LIBRE ELECCIÓN: Análisis de la Empresa Familiar**
- 3.3. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DE CALIDAD.**

4. ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

- 4.1 CURSO DE VERANO**
- 4.2 CONFERENCIAS**
- 4.3 PÁGINA WEB**
- 4.4 NOTICIAS**

5. RELACIÓN CON OTRAS CÁTEDRAS

- 5.1 ASISTENCIA A LOS ACTOS ORGANIZADOS POR EL INSTITUTO DE EMPRESA FAMILIAR**
- 5.2 PROFESORES DE OTRAS CATEDRAS INVITADOS POR LA CÁTEDRA DE EMPRESA FAMILIAR DE LA UNIVERSIDAD DE SALAMANCA**

6 RELACIÓN CON EMPRESAS

- 6.1 RELACIÓN CON EMPRESAS DE LA ASOCIACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA UNIVERSIDAD DE SALAMANCA**
- 6.2 RELACIÓN CON EMPRESAS PARA LA MEJORA DE LA CALIDAD DOCENTE**

7 ACTIVIDADES PREVISTAS PARA EL PRÓXIMO CURSO.

- 7.1. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD INVESTIGADORA**
- 7.2. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD DOCENTE**
- 7.3. PREVISIÓN DE ACTIVIDADES PARA LA DIFUSIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR**
- 7.4. PREVISIÓN DE RELACIÓN CON OTRAS CÁTEDRAS Y EMPRESAS**

1. PRESENTACIÓN

La Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca realiza actividades investigadoras, docentes y de difusión de la empresa familiar con el patrocinio del Grupo Santander y Empresa Familiar Castilla y León. En esta memoria se recogen las diferentes actividades desarrolladas a lo largo del curso académico 2008-2009.

Desde el punto de vista investigador, destacan las estancias de investigación en universidades de prestigio como London Business School, University of Oxford y The University of Leeds. Respecto a publicaciones, se ha logrado publicar en revistas de alto impacto en el Journal Citation Report como Financial Management.

En cuanto a la docencia, destaca el MBA en Dirección de Empresas Familiares, que se ha desarrollado en su primera 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.

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 a nivel de la provincia de Salamanca con al menos una reunión el primer lunes de los meses impares.

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 Grupo 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.



Julio Pindado García
Director Cátedra de Empresa Familiar
Universidad de Salamanca

2. ACTIVIDAD INVESTIGADORA

2.1 PUBLICACIONES EN REVISTAS CIENTÍFICAS

- Pindado, J.; Queiroz, V. y de la Torre, C. (2009) "How do Firm Characteristics Influence the Relationship between R&D and Firm Value?" en prensa.
- Pindado, J. y de la Torre, C. (2009) "Financial Decisions as Determinants of Ownership Structure: Evidence from Spanish Family Controlled Firms". *Managerial Finance*.
- Pindado, J.; Rodrigues, L. y de la Torre, C. (2008) "Estimating Financial Distress Likelihood". *Journal of Business Research*. Vol. 61, nº 9, pp. 995-1003.
- Pindado, J. y de la Torre, C. (2009) "The Effect of Ownership Structure on Underinvestment and Overinvestment: Empirical Evidence from Spain". *Accounting & Finance*. Vol. 49, No. 2, pp. 363-383.
- Pindado, J.; Rodrigues, L. y de la Torre, C. (2008) "How do insolvency codes affect a firm's investment?" *International Review of Law and Economics*. Vol. 28, pp. 227-238

2.2 PUBLICACIONES EN DOCUMENTOS DE TRABAJO

- Pindado, J.; Requejo, I. y de la Torre, C. (2008): "Does family ownership impact positively on firm value? Empirical evidence from Western Europe". Documentos de Trabajo "Nuevas Tendencias en Dirección de Empresas".

2.3 MIEMBRO TRIBUNAL DE TESIS DOCTORAL

- Tesis Doctoral de D^a Blanca Arosa de la Torre, investigadora de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad del País Vasco, leída el 17-07-09.

2.4 PARTICIPACIÓN EN CONGRESOS

PONENCIA NÚMERO 3

Tipo de participación: PONENCIA "Do family firms outperform non-family ones? A panel data analysis of Western European corporations" (Con Requejo y de la Torre).

Congreso: 2009 EFMA Annual Meeting.

Lugar de celebración: Milano (Italy).

AÑO: 2009

Carácter: Internacional.

PONENCIA NÚMERO 2

Tipo de participación: PONENCIA "Do family firms outperform non-family ones? A panel data analysis of Western European corporations" (Con Requejo y de la Torre).

Congreso: 2007 FMA Annual Meeting.

Lugar de celebración: Reno (Nevada, US).

AÑO: 2009

Carácter: Internacional.

PONENCIA NÚMERO 1

Tipo de participación: PONENCIA INVITADA "La empresa familiar ante al crisis" .

Congreso: I INTERNATIONAL RESEARCH SYMPOSIUM IN BEHAVIORAL FINANCE AND ACCOUNTING. "Financial crisis: the european solutions"

Lugar de celebración: León

AÑO: 2009

Carácter: Internacional.

2.5 PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN FINANCIADOS

PROYECTO NÚMERO 2

Programa: “Gobierno de la Empresa y Finanzas Corporativas”.

Centro de aplicación y años: Facultad de Economía y Empresa. (2008-2010).

Financiación: Junta de Castilla y León.

Investigador Principal: Alberto de Miguel Hidalgo.

PROYECTO NÚMERO 1

Programa: “Efecto del gobierno corporativo en las decisiones financieras”.

Centro de aplicación y años: Facultad de Economía y Empresa. (2007-2010).

Financiación: Ministerio de Ciencia y Tecnología. Dirección General de Investigación.

Investigador Principal: Julio Pindado García

2.6 TESIS DOCTORALES EN CURSO

Doctorando: Ignacio Requejo Puerto

Departamento: Administración y Economía de la Empresa.

Universidad: Universidad de Salamanca.

Título provisional: *Efecto de la propiedad familiar en el valor de la empresa y las decisiones financieras.*

Doctorando: Hernan Machaca Pereyra

Departamento: Administración y Economía de la Empresa.

Universidad: Universidad de Salamanca.

Título provisional: *Grupos empresariales y propiedad familiar.*

2.7 SEMINARIOS IMPARTIDOS

Organismo: Universidad de León.

Centro: Departamento de Economía y Administración de Empresas.

Seminario: “Investigación en Economía de la Empresa con modelos de datos de panel. Aplicación a la empresa familiar”

Lugar y fecha: León, 3 de febrero de 2009.

3. ACTIVIDAD DOCENTE.

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

- **Créditos de Libre Elección:** 5
- **Cuatrimestre:** Segundo

Durante el curso académico 2008-2009 la cátedra impartió la asignaturas “Organización y Gestión de la Empresa Familiar “ que contó con 15 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. Estrategias y Estructuras de la Empresa Familiar

Tema 9. Alternativas de Financiación y Estructura Financiera de la Empresa 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, (2005): *Manual de la Empresa Familiar*, 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.

3.3. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DE CALIDAD.

En la última sesión de la asignatura, los alumnos, de forma completamente anónima, cumplieron y entregaron las encuestas de evaluación. El texto del cuestionario, elaborado por el Instituto de la Empresa Familiar, valora aspectos relacionados con el profesor, temas formativos y de contenido, la documentación facilitada y otras cuestiones generales que los alumnos respondieron asignando valores de 0 a 5, de forma ascendente en proporción a su nivel de satisfacción.

A continuación se muestra el texto de las 20 preguntas formuladas y la calificación media obtenida en cada una de ellas, lo cual evidencia que de forma general los resultados obtenidos pueden calificarse de sobresalientes.

PREGUNTAS	PROMEDIO
ASPECTOS DEL PROFESOR	
El Profesor asiste con regularidad a clase.	4,79
El Profesor prepara con precisión y rigor las clases.	4,86
El Profesor explica la asignatura de forma sistemática y clara.	4,57
El Profesor imparte las clases de forma amena y promueve la participación de los alumnos.	4,71
El Profesor responde adecuadamente a las preguntas formuladas por los alumnos en clase y en su horario de tutorías.	4,64
ASPECTOS FORMATIVOS Y DE CONTENIDO DE LAS ASIGNATURAS	
El programa del curso está bien estructurado.	4,57
El programa propuesto a principios de curso se ha desarrollado y cubierto satisfactoriamente.	4,43
La asistencia a clase es necesaria para la comprensión de la asignatura.	4,64
La metodología basada en la impartición de la asignatura combinando las clases teóricas con el análisis de casos prácticos sobre empresa familiar me parece adecuada.	4,64
Potenciaría el análisis de casos prácticos.	4,57

La intervención de profesores universitarios de distintas disciplinas, profesionales (asesores, directivos...) y empresarios familiares invitados por la Cátedra me parece adecuada.	4,43
Potenciaría estas intervenciones.	4,64
El sistema de evaluación es adecuado.	4,57
Los exámenes se centran en los aspectos fundamentales de la asignatura.	4,43
Los contenidos de esta asignatura me parecen útiles para mi formación, tanto académica como profesional.	4,64
DOCUMENTACIÓN	
La documentación entregada y las aportaciones bibliográficas han sido adecuadas.	4,57
ASPECTOS GENERALES	
Nivel de aprendizaje que has conseguido asistiendo a las clases.	4,71
Valoración global del curso.	4,57
Recomendarías matricularse en esta asignatura a otras personas.	4,71
Si se impartiera una nueva asignatura sobre Empresa Familiar te matricularías.	4,71

4. ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

4.1 CURSO DE VERANO

Curso titulado “Lider Coach: Conviertete en Lider Coach para transformar tiempos de crisis en tiempos de oportunidades”. Celebrado del 29 de junio al 3 de julio de 2009 en la programación de los cursos de verano de la Universidad de Salamanca.

4.2 CONFERENCIAS

Día 24 de marzo a las 13 horas en la Sala de Juntas 104 del Edificio FES “Salidas profesionales para recién titulados”. Mesa redonda con los siguientes ponentes:

D^a Raquel Marcos, Licenciada en ADE (Diciembre 2008)

D. Alberto García, Licenciado en ADE (Septiembre 2007)

D^a Teresa Pérez, Licenciada en ADE (Diciembre 2007)

Moderador: D. Julio Pindado, Director de la Cátedra de Empresa Familiar

Día 25 de marzo a las 13 horas en la Sala de Juntas 104 del Edificio FES "El Desarrollo de un Plan Profesional de Carrera en PriweterhouseCoopers" Intervendrá:

D. Fernando Martínez Maestre, Director PricewaterhouseCoopers

Moderador: D. Julio Pindado, Director MBA DEF de la Universidad de Salamanca.

Día 17 de Marzo a las 16 horas, en el Salón de Actos de la Facultad de Economía y Empresa.

Conferencia Clausura Día Internacional de la Facultad de Economía y Empresa: “Internacionalización de la empresa y salidas profesionales”

Conferencia impartida por D. Emilio Álvarez, Vicepresidente del Grupo Eulen.

Moderador: D. Julio Pindado, Director Cátedra de Empresa Familiar

OTRAS CONFERENCIAS

Nombre: Pablo Muñoz Gallego

Cargo: Director de la Cátedra Jóvenes Emprendedores-Bancaja de la Universidad de Salamanca.

Conferencia: El papel del emprendedor en la empresa familiar

Fecha: 27/02/09

Nombre: Margarita Poveda

Cargo: Directora de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Burgos.

Conferencia: Aspectos Civiles de la empresa familiar

Fecha: 17/04/09

Nombre: Eduardo Carabias

Cargo: Consejero Delegado de ECOMT SIGMA S.A.

Conferencia: Protocolo y sucesión en la Empresa Familiar

Fecha: 13/02/09

Nombre: Juan Hernangomez Barahona

Cargo: Director de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Valladolid.

Conferencia: Estrategias y Estructuras de la Empresa Familiar.

Fecha: 27/03/09

Nombre: Silvia Velarde

Cargo: Profesora Titular de la Universidad de Salamanca.

Conferencia: Aspectos Fiscales de la Empresa Familiar

Fecha: 08/05/09

4.3 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

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.

4.4 NOTICIAS

4.4.1 Noticias en la web

La USAL pone en marca un MBA que ofrece una formación integral en colaboración con empresas

El MBA de la Universidad de Salamanca ha sido organizado por la Cátedra de Empresa Familiar con el patrocinio del Santander y de Empresa Familiar Castilla y León. Además, cuenta con la colaboración de varias empresas que ofrecen contratos, becas, premios y prácticas remuneradas (para todos los alumnos que al terminar el período docente del MBA no tengan contrato de trabajo). Hasta el momento, las empresas colaboradoras han puesto a disposición del MBA 5 becas-contrato que no sólo cubren el 100% de la matrícula del MBA, sino que además ofrecen contrato de trabajo al alumno, bien al inicio o al final del período docente. También las

empresas colaboradoras han dotado 3 becas del 100% de la matrícula para facilitar la formación de alumnos que una vez terminado el MBA podrían estar interesadas en contratar. Los 4 premios que ofrecen las empresas colaboradoras del MBA tratan de distinguir a alumnos que puedan destacar en determinados campos donde las empresas tienen un especial interés en incorporar personal. Por último, la colaboración ofrecida por las empresas nos permite garantizar las prácticas remuneradas para todos los alumnos del MBA.

El MBA de la USAL es el primero en España que tiene un perfil de empresa familiar, que responde al creciente interés de las empresas familiares por profesionalizar su dirección. En concreto, el MBA en Dirección de Empresas Familiares contiene 3 ECTS específicos de Empresa Familiar de un total de 60 que consta el período formativo del MBA. Esta diferencia del resto de MBAs da lugar a una ventaja competitiva, pues el alumno estudia en el primer módulo ciertas especificidades sobre la empresa familiar pudiendo utilizar estos conocimientos en tres contextos. En primer lugar, en el propio MBA cuando aborde los 14 restantes módulos 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. Los detalles sobre los porcentajes que hacen referencia al interés de las empresas familiares pueden verse <http://www.iefamiliar.com/empresafam/datos.asp>.

Con esta iniciativa la Cátedra de Empresa Familiar pretende dar una oportunidad a alumnos con talento para que se formen en la práctica empresarial y recaben en las empresas que colaboran con el MBA. Por ello, de los 60 ECTS el alumno realizará 12 ECTS en la empresa como complemento a la actividad que desarrolle en ella bajo la modalidad de contrato o prácticas remuneradas. En todo caso, el trabajo será supervisado por un profesor de la universidad, independientemente de la relación que el alumno tenga con la empresa.

Las empresas que en este momento han confirmado su colaboración con el MBA son: Asociación Española de Ejecutivos de Finanzas, ECOMT Sigma S.A., Empresa Familiar Castilla y León, ENUSA Industrias Avanzadas, Fundación Nido Mariano Rodríguez, Grupo Commoziona, Grupo DIBAQ, Grupo Global Exchange, Grupo Helios, Grupo Hospital de Madrid, Grupo Indal, Grupo MRS, Grupo Norte, Grupo Santander, Grupo Siro, INCOSA, Industrias Cárnicas Iglesias S.A., Jamón Salamanca, PAS, Plásticos Durex, S.A., PricewaterhouseCoopers, Sociedad Anónima Mirat.

Una característica distintiva de este MBA 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, en su mayor parte, 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 la mayoría de los profesores son profesionales de la empresa que aportan la visión profesional al MBA.

Respecto al inglés, el alumno recibe una formación especial en función de su nivel previo. El objetivo es mejorar el nivel de inglés del alumno independientemente de su nivel de entrada. Para ello, el MBA cuenta con un módulo Business English donde se impartirán conocimientos específicos del Inglés de Negocios conocido como BULATS (Business Language Testing Service).

Finalmente, para los alumnos que no tengan experiencia profesional, el MBA les ofrecerá al menos 44 horas de experiencia y contacto empresarial. Esta experiencia se adquirirá con sesiones de contacto con empresarios y directivos de reconocido prestigio, así como algunas visitas a empresas colaboradoras y amigas.

Si deseas más información del MBA, así como los detalles de contratos, becas y premios ofrecidos por las empresas colaboradoras puedes escribir a catedraef@usal.es.

La Cátedra de Empresa Familiar de la USAL obtiene el Premio al mejor trabajo en IFERA (Congreso Internacional de Empresa Familiar)

En la primera semana de julio de 2008 se celebró el 8º Congreso Internacional de Empresa Familiar. El congreso es anualmente organizado por IFERA (International Family Enterprise

Research Academy). En esta edición el congreso se celebró en Holanda, organizado por Nyenrode Business Universiteit. En el congreso participaron investigadores de más de 60 países, destacando además de los países europeos, Estados Unidos, Australia, Japón, India y China.

Los investigadores de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca (Julio Pindado, Ignacio Requejo y Chabela de la Torre) recibieron el Premio al mejor artículo presentado en el congreso (Best Paper Award), por el trabajo titulado: “Ownership concentration and firm value: Evidence from Western European Family firms”. El trabajo premiado supone una importante aportación, pues analiza el efecto que tiene la propiedad familiar sobre el valor de la empresa. Por tanto, puede servir de ayuda a las empresas familiares para establecer su estructura de propiedad más adecuada.

Si tienes interés en conocer más sobre el contenido del trabajo puedes escribir a catedraef@usal.es.

4.4.2 Noticias en prensa escrita

El 16 de octubre de 2008 se presentó en la Universidad de Salamanca el primer MBA en Dirección de Empresas Familiares de España promovido por la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca esta noticia tuvo alta repercusión en los medios siendo publicada en La Gaceta Regional de Salamanca, El Adelanto y Tribuna de Salamanca. Posteriormente aparecieron noticias sobre el MBA en El Adelanto el miércoles 29 de octubre, en la Gaceta de Salamanca y Tribuna de Salamanca los domingos 2 y 9 de noviembre.

El impacto del MBA organizado por la cátedra también llegó a la prensa escrita regional, como el Diario de Ávila que publicó una noticia el 20 de noviembre de 2009 y Actualidad Económica Castilla y León que la recogió en su número 150 publicado en noviembre de 2008. Otro medio que recogió la noticia fue Aviladigital.com que lo publicó el 19 de noviembre de 2009.

El 7 de enero de 2009 se celebró la sesión inaugural del MBA que fue recogida en la edición del día 8 de La Gaceta de Salamanca, Tribuna de Salamanca y El Adelanto. Este último medio incluyó al Director del MBA entre los cuatro protagonistas del día, y le otorgó una calificación de 6 puntos por poner en marcha el proyecto.

De nuevo, el día 11 de julio el MBA volvió a salir en varios periódicos (La Gaceta de Salamanca, Tribuna de Salamanca y El Adelanto) como consecuencia de la celebración del Día de la Empresa Colaboradora el 10 de julio. Merece la pena destacar la cobertura que hizo del evento Tribuna de Salamanca, que le dedicó una página completa donde incluyó entrevistas a algunos de los protagonistas del evento. También el Día de la Empresa Colaboradora fue recogido por Actualidad Económica Castilla y León en su número 160 de septiembre de 2009.

4.4.3 Noticias en radio

Septiembre 2008. Curso de Verano organizado por la Cátedra de Empresa Familiar. El Director del curso fue entrevistado por la Cadena COPE el día 19 de septiembre y por Onda Cero en el programa Salamanca en la Onda el día 22 de septiembre.

4.4.4 Noticias en TV

Septiembre 2008. Curso de Verano organizado por la Cátedra de Empresa Familiar. Canal 4 Castilla-León dio la noticia del inicio del curso en los informativos de ese día.

El 19 de noviembre del 2008 el Director de la Cátedra de Empresa Familiar aparece en los informativos de TV Ávila con motivo de la presentación del MBA en la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Ávila.

El 7 de enero del 2009 el Director de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca es entrevistado en TV Salamanca, donde además de abordar el MBA se habla de la situación de las empresas familiares ante la crisis económica.

5. RELACIÓN CON OTRAS CÁTEDRAS

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

17-02-2009. Reunión semestral de la Red de Cátedras de Empresa Familiar.

15-09-2009. Reunión semestral de la Red de Cátedras de Empresa Familiar (conmemoración X Aniversario Red de Catedras).

5.2 PROFESORES DE OTRAS CATEDRAS INVITADOS POR LA CÁTEDRA DE EMPRESA FAMILIAR DE LA UNIVERSIDAD DE SALAMANCA

Nombre: Pablo Muñoz Gallego

Cargo: Director de la Cátedra Jóvenes Emprendedores-Bancaja de la Universidad de Salamanca.

Nombre: Margarita Poveda

Cargo: Directora de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Burgos.

Nombre: Juan Hernangomez Barahona

Cargo: Director de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Valladolid.

6 RELACION CON EMPRESAS

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

La Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca presta especial atención a la relación con los asociados a Empresa Familiar Castilla y León que desarrolla 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, que aparecen a continuación:

24º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 10 de junio de 2009

Invitado: D. Pelayo Castillo Mendieta, Director de Banco Privada del Grupo Santander.

Título: “Gestión de Patrimonios Familiares”.

23º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 3 de junio de 2009

Invitado: D. José Martín Castro Acebes, Director de Leasing y Renting del Grupo Santander.

Título: “Leasing y Renting”

22º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 27 de mayo de 2009

Invitado: D. Alejandro Llorente, Vicepresidente del Grupo Collosa

Título: “Habilidades directivas: liderazgo”.

21º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 20 de mayo de 2009

Invitado: D. Alfonso Jiménez Rodríguez-Vila. Gerente de Industrias Gastronómica Cascajares

Título: “Política de Comunicación y Creación de Marca: El caso Cascajares”.

20º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Martes 19 de mayo de 2009

Invitado: D. Carlos Tejedor Castro. Director General del Grupo Entrepinares
Título: “Estrategia de Desarrollo Empresarial del Grupo Entrepinares”

19º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 13 de mayo de 2009

Invitado: D. Francisco Hevia. Director de Recursos Humanos del Grupo Siro
Título: “Estrategia de Crecimiento: Caso del Grupo Siro”.

18º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 6 de mayo de 2009

Invitado: Jesús Camarero, Inspector de Hacienda del Estado, Jefe de la Unidad de Regional de Inspección de la Agencia Tributaria, Delegación Castilla y León.
Título: “Aspectos Prácticos del Impuesto de Sociedades”.

17º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 29 de abril de 2009

Invitado: D. Juan Antonio Hidalgo. Vicepresidente del Grupo Globalia.
Título: “Desarrollo empresarial. Caso del Grupo Globalia”

16º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Martes 28 de abril de 2009

Invitado: D. Sebastián Arias. Presidente del Grupo INDAL.
Título: “Internacionalización de la empresa: Caso del Grupo INDAL”.

15º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 15 de abril de 2009

Presentación de caso real de sucesión
Título: “Proceso de sucesión en la empresa familiar.”

14º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 1 de abril de 2009

Invitado: Ricardo Iglesias de Industrias Cárnicas Iglesias.
Título: “Estrategias de negociación con grandes superficies”

13º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 25 de marzo de 2009

Invitado D. Fernando Martínez Maestre, Director PricewaterhouseCoopers
Título: “El Desarrollo de un Plan Profesional de Carrera “

12º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 18 de marzo de 2009

Invitado: Miguel Ángel García Bravo, Director del Instituto Internacional del Conocimiento Empresarial.
Título: “Negociación con grandes distribuidores y centrales de compra”.

11º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Martes 17 de marzo de 2009

Invitado: D. Emilio Álvarez, Vicepresidente del Grupo EULEN.
Título: “Internacionalización de la empresa y salidas profesionales”

10º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 11 de marzo de 2009

Invitado: D. Fernando Prado Juan Presidente del Grupo Prado.
Título: “Carácter emprendedor e identificación de oportunidades en nuestro entorno económico ”.

9º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 4 de marzo de 2009

Invitado: D. Eduardo Estevez Director de Empresa Familiar Castilla y León.
Título: “Habilidades Directivas: Perspectiva del Directivo”.

8º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 25 de febrero de 2009

Invitada: D^a Montserrat Hidalgo y Ana Riesco. De Coaching y Procesos de Desarrollo.

Título: “Lider Coach: Coaching de equipos para transformar tiempos de crisis en tiempos de oportunidades”.

7º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 18 de febrero de 2009

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

Invitada: Luisa Martín. Responsable de Selección y Desarrollo del Grupo Norte.

Invitada: Alejandra Gómez. Técnico de Recursos Humanos del Grupo Norte.

Título: “Reclutamiento y Selección de Capital Humano: Caso Grupo Norte”.

6º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 11 de febrero de 2009

Invitado: D. Carlos Rodríguez, Presidente del Grupo INZAMAC.

Título: “Responsabilidad Social Corporativa”.

5º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 4 de febrero de 2009

Invitada: D^a María José Muriel Sánchez, Jefa de Protocolo de la EXCMA Diputación de Salamanca.

Título: “Introducción al protocolo en la empresa”.

4º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 28 de enero de 2009

Visita guiada al Grupo Norte. Intervinieron D. Miguel Calvo Consejero Delegado del Grupo Norte y D^a Isabel Cid Directora de Recursos Humanos del Grupo Norte.

Título: “Responsabilidad Corporativa: El caso Grupo Norte”.

3^{er} Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 21 de enero de 2009

Invitado: D. Carlos Tejedor Presidente del Grupo Dibaq y D. Miguel Ángel Tejedor Presidente del Consejo de Familia de la Familia Tejedor.

Título: “Órganos de Gobierno de la Empresa y de la Familia: El caso Dibaq”.

2º Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 14 de enero de 2009

Visita guiada a Zaldi Sillas de Montar.

Título: “Proceso de producción y comercialización de las sillas de montar”.

1^{er} Seminario de experiencia y contacto empresarial. Miércoles 7 de enero de 2009

Invitado: D. José Vega Garrido, Presidente del Grupo INCOSA y Presidente de Empresa Familiar Castilla y León.

Título: “La Profesionalización de la Empresa Familiar”.

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.

Otra actividad complementaria que se desarrolla desde la Cátedra de Empresa Familiar son reuniones en la universidad o en el centro de trabajo de la empresa con empresas con la finalidad de conocer sus inquietudes y experiencias; en concreto nos hemos reunido con las siguientes empresas: Industrias Cárnicas Iglesias S.A., Grupo Andres Neumáticos, Grupo Dibaq, Grupo Global Exchange, Grupo INZAMAC, Grupo MRS, Hijo de Nicolás Benito S.A., Jamón Salamanca, Julian Marin, S.A., Manzano S.L, Plásticos Durex S.A., Revisan, y Zaldi Sillas de Motar, S.A.

Además, el primer lunes de todos los meses impares el director de la cátedra se reúne con los miembros de la asociación de empresa familiar que tienen su actividad en Salamanca para intercambiar impresiones sobre la marcha de la economía y las empresas familiares.

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, Cámara de Comercio e Industria de Ávila, ECOMT Sigma S.A., Asociación de Jóvenes Empresarios de Valladolid y Revista Carácter Emprendedor, Beton-Bloq, S.L. y Plásticos Dúrex, S.A.

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.

7.2. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD DOCENTE

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.

Adicionalmente se impartirá el MBA en Dirección de Empresas Familiares en su segunda edición desde el 7 de enero hasta finales de diciembre de 2010. A continuación, se detalla información del mencionado MBA que está adaptado al Espacio Europeo de Educación Superior y consta de 60 créditos ECTS.

1. PRESENTACIÓN

En España más del 85% de las empresas activas son empresas familiares, las cuales proporciona el 75% del empleo. Estas cifras, publicadas por el Instituto de Empresa Familiar (<http://www.iefamiliar.com/empresafam/datos.asp>), ponen de manifiesto la necesidad que tienen los directivos de las empresas de adquirir un mínimo conocimiento de la Empresa Familiar. La razón es muy sencilla, si extrapolamos las cifras anteriores existe una probabilidad del 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 la idea de la necesidad de un MBA en Dirección de Empresas Familiares, que en la primera edición está siendo un éxito. 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 16 restantes módulos 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, en su mayor parte, 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 la mayoría de los profesores son profesionales de la empresa que aportan la visión profesional al MBA.

El MBA tiene dos módulos electivos, de manera que podrá elegir entre Business English o Leader Coach. En el primero se persigue mejorar de manera sustancial el nivel de inglés de los alumnos. Además el alumno que lo desee al final del MBA podrá realizar la prueba de nivel de mayor prestigio en el mundo de los negocios conocida como BULATS (Business Language Testing Service). En el módulo Leader Coach se pretende facilitar al alumno herramientas que le ayuden en el ejercicio de la actividad directiva.

Dos módulos optativos que contribuyen sustancialmente a la formación de los alumnos son: 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).

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

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

Julio Pindado

Director del MBA en Dirección de Empresas Familiares. Universidad de Salamanca

Director de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca

Catedrático de Universidad, Dpto de Administración y Economía de la Empresa.



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, además de darles la oportunidad de realizar prácticas remuneradas en empresas como primer paso para el desarrollo de una carrera profesional en el mundo de la dirección de empresas.
- Profesionales de la dirección de empresas que después de un período de trabajo en la empresa deseen actualizar y contrastar sus conocimientos sobre dirección de empresas. En este caso el objetivo del MBA será impulsar sus carreras profesionales permitiéndoles asumir nuevas responsabilidades.
- Asesores y consultores de dirección de empresas que deseen acceder a una revisión sistemática y rigurosa de sus conocimientos. En este caso el objetivo del MBA será

complementar sus criterios de actuación con los de prestigiosos profesionales, además les permitirá un mejor conocimiento de las necesidades de sus clientes y, en definitiva, les permitirá aumentar los servicios ofrecidos a las empresas y sobre todo la calidad de éstos.

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.

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 casos 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.

5. CONTENIDOS

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

Con la excepción de 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) 8 horas de clases presenciales, que se distribuirán como sigue:

A1. 6 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) 17 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.

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.

En resumen, el MBA consta de 18 módulos, de los cuales los 13 primeros (Del Módulo I al Módulo XIII) son obligatorios. El alumno deberá elegir uno entre los Módulos XIV y XV. Finalmente, los Módulos 0, XVI y XVII son voluntarios.

MBA en Dirección de Empresas Familiares			
Módulo	Título	Contenido	ECTS
0	Aprende con casos (voluntarios)	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	Características de la Empresa Familiar Órganos de gobierno de la empresa Planificación del proceso de sucesión	3

	la Empresa	Protocolo familiar Ética en los negocios: Responsabilidad social corporativa Códigos de buen gobierno de la empresa	
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	4
IV	Habilidades Directivas y Técnicas de Negociación	Liderazgo Motivación 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.	6
V	Dirección Estratégica	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	4
VI	Dirección Contable y Control de Gestión	Papel del controlador 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	4
VII	Fiscalidad	Impuesto de Sociedades Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas Transmisión del patrimonio empresarial	3

		Planificación fiscal en la empresa Reorganización de grupos de empresas Estrategias fiscales en el diseño de la retribución de los directivos	
VIII	Dirección de Operaciones y Calidad	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	3
IX	Dirección Financiera	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 de tesorería Gestión del crédito comercial Crecimiento empresarial sostenible Gestión de patrimonios familiares	4
X	Dirección Comercial	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, selección de estrategias, política comercial)	4
XI	Dirección y Viabilidad de Proyectos	Papel del analista de proyectos en la empresa Identificación de proyectos, selección, planificación, ejecución, seguimiento y control Magnitudes que definen el proyecto y su previsión Métodos de valoración de proyectos Casos especiales en la valoración de proyectos de inversión Consideración de la incertidumbre en la valoración de proyectos Selección de proyectos aplicando decisiones secuenciales y opciones reales Dirección de Proyectos (desde principio a fin) Valoración de la empresa y de la riqueza de sus accionistas	4
XII	Creación de Empresas e Innovación	Idea del negocio y plan de empresa Plan de negocio Estructura legal de la empresa Innovación en la empresa Distintos planteamientos y desarrollos de casos de creación de empresas	2
XIII	Proyecto Fin MBA	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.	12
XIV	Business English (electivo)	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	4

		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).	
XV	Leader Coach (electivo)	Coaching de Equipos para transformar tiempos de crisis en tiempos de oportunidades Habilidades, Hábitos, PNL (Programación Neurolingüística), Inteligencia Emocional, Liderazgo y Coaching en Relaciones Humanas Liderazgo de uno mismo (autoliderazgo) y liderazgo de equipos El papel del Directivo, Leader y Leader Coach Herramientas para convertirse en un Leader-coach y conseguir los mejores resultados Identificación, proceso de cambio y entrenamiento de nuevas creencias, actitudes y hábitos saludables Técnicas y modelos de toma de decisiones para adaptarse a imprevistos Superar el estrés en la empresa: alineación de lo que pensamos con lo que sentimos y hacemos	4
XVI	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.	18
XVII	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.	4

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 miércoles el alumno toma contacto con la actividad empresarial. A modo de ejemplo de enero a marzo de 2009 se han realizado un total de 12 seminarios en los que intervinieron profesionales de reconocido prestigio como: D. José Vega Garrido, Presidente del Grupo INCOSA y Presidente de Empresa Familiar Castilla y León. D. Carlos Tejedor Presidente del Grupo Dibaq, D. Miguel Ángel Tejedor Presidente del Consejo de Familia de la Familia Tejedor, D. Miguel Calvo Consejero Delegado del Grupo Norte, D^a Isabel Cid Directora de Recursos Humanos del Grupo Norte, 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, entre otros.

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 del año 2009, excepto aquellos alumnos que por razones justificadas soliciten un aplazamiento a la Dirección del MBA.

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 complementar 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 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, y realizará unas tutorías con el alumno de una duración mínima de 12 horas.

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 edición una parte significativa de los alumnos empiezan a trabajar en una empresa antes de concluir el período docente.

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

Paso 1. Propuestas de las empresas

Las empresas colaboradoras cumplimentarán un impreso en el que indicaran el puesto y las características de la práctica remunerada que ofrecen a los alumnos.

Paso 2. Selección de propuestas por parte de los alumnos

La Dirección del MBA remitirá todas las propuestas a los alumnos del MBA. Además de las propuestas cada alumno recibirá un impreso donde jerarquizará todas las propuestas en función de su interés. Este impreso se remitirá a la Dirección del MBA, quien asignará a cada alumno las primeras empresas elegidas.

Paso 3. Selección del alumno por parte de la empresa

La Dirección del MBA remitirá a cada empresa un número limitado de alumnos (máximo 5) para que proceda a la selección del alumno al que proporcionará prácticas remuneradas. Este proceso de selección la empresa podrá delegarlo en la Dirección del MBA.

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).

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 **Luís 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**
Master en Coaching Personal y Ejecutivo (Universidad Camilo José Cela)
Socia Directora CON-FLUIR Coaching y Procesos de Desarrollo.

Tabla 2. Profesorado del MBA

- 14 **César Arranz Soler**
MBA INSEAD
Presidente Ejecutivo de Neo-Sky
- 15 **Fernando Piérola,**
MBA IESE Business School
Socio Director P&M Consultores
- 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 Antonio Álvarez Romera**
Executive MBA
Director de Sistemas de Información de INDAL
- 19 **Miguel Calvo**
MBA Instituto de Empresa
Consejero Delegado del Grupo Norte
- 20 **Pablo Fernández**
Doctor en Economía. Harvard University
Catedrático de Universidad IESE Business School
- 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 **Bernabé Witoszek Schulz**
Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos
Director del Departamento de I+D+i Grupo MRS
- 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 de la Fundación NIDO
- 27 **Cesar Augusto Bustos Reyes**
DEA en Nuevas Tendencias en Dirección de Empresas
Director Financiero Plásticos Durex ,S.A.
- 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 **M^a Victoria Carabias Huete**
Master en Tributación y Asesoría Fiscal
Socio Director ECOMT Sigma S.A.
- 33 **Ramón Casilda**
Master en Administración y Dirección de Empresas, Universidad Comillas.
Director Cátedra SCH de ESADE
- 34 **Gustavo Ferraretto**
DEA en Nuevas Tendencias en Dirección de Empresas
Director de Compras y Logística. Plásticos Durex, S.A.
- 35 **Andrea Rodríguez**
Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales
Directora de Recursos Humanos del Grupo Global Exchange
- 36 **M^a Carmen García López**
Licenciada en Derecho
Socio Director ECOMT Sigma S.A.
- 37 **Isabel Cid**
Directora de Recursos Humanos del Grupo Norte
- 39 **José Martín Castro Acebes**
Director de Leasing y Renting del Grupo Santander.
- 40 **José Luis Ruiz Expósito**
Programa de Alta Dirección de Empresas de IESE
Socio director de Ernst & Young
- 41 **Alberto Guerra**
Director de Recursos Humanos del Grupo Collosa.
- 42 **Ana Riesco**
Master en Desarrollo Directivo (ESADE-Barcelona)
Socia Directora FundAres Coaching Transpersonal.
- 43 **Ronald Bunzl**
MBA Instituto de Empresa
Consejero Delegado de Spainsoft
- 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 **Pelayo Castillo Mendieta**
Executive MBA en Instituto de Empresa
Director de Banco Privada del Grupo Santander
- 48 **Carlos Tejedor Castro.**
PDG por IESE Business School
Director General del Grupo Entrepinares
- 49 **Kevin Keasy**
Doctor Economía The University of Newcastle upon Tyne
Professor Leeds University Business School
- 50 **David Hillier**
Doctor en Administración de Empresas University of Strathclyde
Professor Leeds University Business School

Tabla 3. Distribución del profesorado por módulos

Profesores ^a	Módulo	Título	Carácter ^b	Créditos
1*; 19; 28	I	Empresa Familiar y Gobierno de la Empresa	O	3
10*; 18; 31	II	Tecnologías de la Información para la Empresa	O	4
3*; 22; 35; 37;41	III	Dirección de Recursos Humanos	O	4
4*; 14; 15; 34; 40	IV	Habilidades Directivas y Técnicas de Negociación	O	4
9*; 21; 33	V	Dirección Estratégica	O	4
6*; 26; 29; 30; 43, 48	VI	Dirección Contable y Control de Gestión	O	4
7*; 32; 47	VII	Fiscalidad	O	3
5*; 23; 25	VIII	Dirección de Operaciones y Calidad	O	3
8*; 17; 27; 39; 44; 47	IX	Dirección Financiera	O	4
2*; 24; 45	X	Dirección Comercial	O	4
1*; 20; 27	XI	Dirección y Viabilidad de Proyectos	O	4
12*; 16; 36	XII	Creación de Empresas e Innovación	O	3
Todos	XIII	Proyecto Fin MBA	O	12
11*	XIV	Business English	E	4
13*; 42	XV	Leader Coach	E	4
Todos	XVI	Prácticas en Empresas	V	18
1*; 49; 50	XVII	Business School	V	4

^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: **O**: Obligatorio. **E**: Electivo. **V**: Voluntario.

11. MEDIOS E INSTALACIONES

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 Edificio 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 un CD con el contenido electrónico del material.



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. Alumnos con algunas asignaturas pendientes, consultar la posibilidad de cursar el MBA con la Dirección del MBA en catedraef@usal.es.

Solicitud de admisión

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 candidato debe seguir el modelo del MBA, que recoge todos los elementos que se tendrán en cuenta para la selección de los alumnos. El modelo del MBA se encuentra disponible en www.usal.es/catedraef.
- 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 durante el primer mes de clase (enero). 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.

11. 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. Al cerrar esta edición se tienen aprobadas las siguientes becas cuyas bases están disponible en www.usal.es/catedraef

Becas-contrato

- ❖ Becas-contrato PricewaterhouseCoopers. Estas becas conceden al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

Becas

- ❖ Beca Globalia. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
- ❖ Beca Dibaq. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
- ❖ Beca Zaldi Sillas de Montar S.A. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
- ❖ Beca Sociedad Anónima Mirat. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
- ❖ Beca Santander y Empresa Familiar Castilla y León. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
- ❖ Beca Enusa Industrias Avanzadas. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
- ❖ Becas Parciales Santander y Empresa Familiar Castilla y León. Estas becas conceden al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

Premios

Los premios se dotan por las empresas una vez comenzado el período docente, en función del interés que puedan tener en alumnos de un determinado perfil. Su entrega se hace el día de la empresa colaboradora. A modo informativo el año pasado se concedieron 2 premios (Premio Industrias Cárnicas Iglesias, S.A. al mejor alumno en Dirección Financiera y Premio Grupo Curto al mejor alumno en Dirección de Proyectos).

12. EMPRESAS COLABORADORAS

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

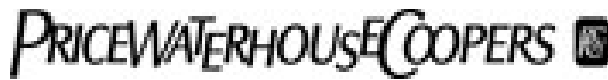
Empresas Colaboradoras

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:



Naturalmente mejor.





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
- Queserías Entrepinares
- Talleres PAR (MAN)
- Transportes Mateo Sevilla (DHL)
- Bigen Colombia, S.A.
- Cárnicas Mulas
- Coco Lastra
- Grupo San Cayetano
- Grupo Inzamac
- La Vagüera
- Hierros Manuel Vidal
- Hijo de Nicolás Benito
- Marta Móvil (Peugeot)
- Residencia de Mayores Arapiles
- Tecnitasa

7.3. 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.

7.4. 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.