



VNIVERSIDAD
D SALAMANCA

CAMPUS OF INTERNATIONAL EXCELLENCE



Cátedra de
Empresa Familiar
Universidad de Salamanca



CÁTEDRA SANTANDER DE EMPRESA FAMILIAR

Patrocinador



Santander

MEMORIA DE ACTIVIDADES CURSO ACADÉMICO 2015-2016

SUMARIO

1. PRESENTACIÓN

2. ACTIVIDAD INVESTIGADORA

2.1 PUBLICACIONES EN REVISTAS CIENTÍFICAS

2.2 ORGANIZACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES

2.3 PARTICIPACIÓN EN CONGRESOS

2.4 PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN FINANCIADOS

2.5 SEMINARIOS DE INVESTIGACIÓN

3. ACTIVIDAD DOCENTE.

3.1. MBA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

3.2. BUSINESS ENGLISH SEMINARS

4. ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

4.1 PÁGINA WEB

4.3 NOTICIAS

5 RELACIÓN CON EMPRESAS

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

5.2 RELACIÓN CON EMPRESAS PARA LA MEJORA DE LA CALIDAD DOCENTE

5.3. PREMIO EMPRESA COLABORADORA MBA DEF

5.4. RELACIÓN CON EMPRESAS DEL NETWORKING EMPRESARIAL

6 ACTIVIDADES PREVISTAS PARA EL PRÓXIMO CURSO.

6.1. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD INVESTIGADORA

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

6.3. CURSO DE VERANO

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

1. PRESENTACIÓN

Desde el punto de vista investigador, destaca la publicación en revistas especializadas de gran prestigio, con especial mención a un estado de la investigación sobre empresa familiar en *International Journal of Management Reviews*, que con un impacto a 5 años de 6,942 nos ha permitido obtener el Premio al artículo con mayor impacto en el *Journal Citation Report*, otorgado por la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Salamanca.

En cuanto a la docencia, destaca el MBA en Dirección de Empresas Familiares, que se ha desarrollado en su octava edición con un notable éxito, a juzgar por el nivel de satisfacción de alumnos y empresas. En las siete ediciones del MBA DEF se han formado 183 profesionales, contribuyendo de forma significativa a la profesionalización de las empresas en las que prestan sus servicios en 20 países. Además de las actividades formativas ordinarias, se han organizado 216 Seminarios de Experiencia Empresarial con destacados directivos de reconocido prestigio y 231 seminarios con profesores de escuelas de negocio de reconocido prestigio. La Comunidad MBA DEF además cuenta con un claustro de 64 profesores colaboradores, 68 empresas colaboradoras (seis recibieron el Premio Empresa Colaboradora MBA DEF) y, adicionalmente, más de 64 empresas se beneficiaron del Networking Empresarial que inicio esta Cátedra.

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, y que además se ha extendido a todas las ciudades más cercanas, como son Ávila, Béjar, Ciudad Rodrigo y Zamora. Especial mención por su gran impacto mediático fue la participación del Director De la Catedra en el Foro Económico organizado por La Gaceta, que tuvo una gran repercusión social. Con toda esta repercusión, destaca que el número de noticias generado por la Cátedra asciende a 351. También destaca la I Jornada de Empresa Familiar en la que participaron 50 personas pertenecientes a dos generaciones de 25 empresas familiares, sin duda ha sido un hito de lo que dese la Cátedra podemos hacer para apoyar a las empresas familiares.

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 sexta edición fue concedido a Grupo Blázquez. Con este premio se reconoce el apoyo constante que desde la segunda promoción Grupo Blázquez ha proporcionado al MBA DEF, lo cual ha facilitado la captación de alumnos de calidad, lo que unido al proceso formativo que se sigue, ha dado lugar a varias promociones de alumnos que ha ayudado sustancialmente a las empresas que han confiado en ellos. Un recuerdo y sincero agradecimiento también merecen Banco Santander, Sociedad Anónima Mirat, Grupo Global Exchange, PwC y Corporación Financiera Arco que obtuvieron el premio en la primera, segunda, tercera, cuarta y quinta edición, respectivamente.

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

2. ACTIVIDAD INVESTIGADORA

2.1 PUBLICACIONES EN REVISTAS CIENTÍFICAS

Autores (p.o. de firma): LOZANO, B., MARTINEZ, B. y PINDADO, J.

Título: Corporate governance, ownership and firm value: Drivers of ownership as a good corporate governance mechanism.

Ref. revista: International Business Review, 2016.

Clave: Artículo (A)

Autores (p.o. de firma): MARTÍNEZ, B. y REQUEJO, I.

Título: Does the Type of Family Control Affect the Relationship Between Ownership Structure and Firm Value?

Ref. revista: International Review of Finance, 2016,

Clave: Artículo (A).

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

Título: Governance and Family Firms.

Ref. revista: International Journal of Management Reviews. 2015

Clave: Artículo (A)

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

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

Ref. revista: International Small Business Journal, 2015.

Clave: Artículo (A)

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

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

Ref. revista: Journal of Corporate Finance, 2015.

Clave: Artículo (A)

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

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

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

Clave: Artículo (A)

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

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

Ref. revista: R&D Management, 2015.

Clave: Artículo (A)

2.2 ORGANIZACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES

Gran parte de las empresas familiares de nuestra región afrontarán el reto de la sucesión, un acontecimiento que incide directamente en el desarrollo futuro de las empresas. La I Jornada Empresa Familiar IME, que se celebró el pasado 15 de octubre en la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Salamanca, ha pretendido ser una fuente de información y concienciación que ayude a las familias a garantizar la continuidad y competitividad de la empresa.

Para ello, utilizaremos la metodología del caso, para que la sesión sea dinámica y útil para todos los participantes.

PROGRAMA PARA CONSEGUIR EL OBJETIVO

09:10: Recepción de los asistentes.

09:15: Presentación de la Jornada a cargo de *Julio Pindado*, Director de la Cátedra de Empresa Familiar y del Instituto Multidisciplinar de Empresa

9:30 h: Entrega del VI Premio Empresa Familiar IME a Grupo Blázquez. Modera: *Belén Lozano*, Subdirectora de la Cátedra de Empresa Familiar.

10:00 h: Dinámica. Sucesión 1, 2, 3. Ponente: *Fernando Piérola*, Director de Selección IME.

10:30 h: Sesión 1: Retos en la Sucesión en la Empresa Familiar. Reuniones en grupo de 5 ó 6 personas acompañados por los instructores del Instituto Multidisciplinar de Empresa.

11:00 h: Pausa Café

11:30 h: Sesión 2: Puesta en común de ideas por colectivos: empresarios y familiares.

Reuniones en dos aulas separando a los asistentes por generaciones. Ponentes grupo empresarios: *Julio Pindado* y *Belén Lozano*. Ponentes grupo familiares: *Fernando Piérola* y *Ricardo Dávila*

12:15 h: Sesión 3. Gestión del Conflicto. Ponente: *Jesús Galende*, Director de IME Business School y especialista en Habilidades Directivas y Gestión de la Innovación

12:45 h: Sesión 4. Buscando soluciones para la correcta planificación de la sucesión. Ponente: *Julio Pindado* y *Fernando Piérola*

13:30 h: Sesión 5. Conclusiones. ¿Qué estoy haciendo bien? ¿En qué puedo mejorar?

Reuniones en dos aulas separando a los asistentes por generaciones. Ponentes grupo empresarios: *Julio Pindado* y *Belén Lozano*. Ponentes grupo familiares: *Fernando Piérola* y *Ricardo Dávila*

14:00 h: Vino español

2.3 PARTICIPACIÓN EN CONGRESOS

Autores: HILLIER, D.; MARTÍNEZ, B.; PATEL, P.; PINDADO, J. y REQUEJO, I.

Título: Pound of Flesh? Debt Contract Strictness and Family Firms.

Tipo de participación: Ponencia

Congreso: 14th Theories of Family Enterprise (TOFE) Conference.

Lugar de celebración: Edmonton (Canadá) *Fecha:* 2016

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y RIVERA, J.C.

Título: Does the Monetary Policy Shape Corporate Capital Structure? International Evidence from a Panel Data Analysis.

Tipo de participación: Ponencia

Congreso: 9th Finance Conference of the Portuguese Finance Network (PFN).

Lugar de celebración: Covilhã (Portugal) *Fecha:* 2016

Autores: PINDADO, J.; REQUEJO, I. y RIVERA, J.C.

Título: Does the Monetary Policy Shape Corporate Capital Structure? International Evidence from a Panel Data Analysis.

Tipo de participación: Ponencia

Congreso: IFABS 2016 Barcelona Conference. Risk in Financial Markets and Institutions: New challenges, New solutions (International Finance and Banking Society).

Lugar de celebración: Barcelona (España) *Fecha:* 2016

Autores: REQUEJO, I.

Título: “Do private family firms rely on internal finance to grow? Evidence from different legal origins”,

Tipo de participación: Ponencia
Congreso: 10th IBEW Family Business Workshop, Universitat de les Illes Balears.
,
Lugar de celebración: Palma de Mallorca (España) *Fecha:* 2015

Autores: REQUEJO, I.
Título: “Do private family firms rely on internal finance to grow? Evidence from different legal origins”,

Tipo de participación: Ponencia
Congreso: FABS 2015 Corporate Finance Conference: Institutions, Governance and Finance in Globally Connected Environment, International Finance and Banking Society,
Lugar de celebración: Oxford (Reino Unido) *Fecha:* 2015

2.4. PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN FINANCIADOS

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

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

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

Investigador Principal: Esther del Brio y Julio Pindado García.

2.5. SEMINARIOS DE INVESTIGACIÓN

Autores: HILLIER, D.; MARTÍNEZ, B.; PATEL, P.; PINDADO, J. y REQUEJO, I.
Título: Pound of Flesh? Debt Contract Strictness and Family Firms.
Tipo de participación: Ponencia invitada
Seminario: UHH Finance Research Seminar (Hamburg Business School, Universität Hamburg).
Lugar de celebración: Hamburgo (Alemania) *Fecha:* 2016

Autores: REQUEJO, I.
Título: Do Private Family Firms Rely on Internal Finance to Grow? Evidence from Different Legal Origins.
Tipo de participación: Ponencia invitada
Seminario: 10th IBEW (International Business Economics Workshop) – Family Business Workshop.
Lugar de celebración: Palma de Mallorca (España) *Fecha:* 2015

Autores: PINDADO, J. y REQUEJO, I.
Título: Family Business Performance from a Governance Perspective: A Review of Empirical Research.
Tipo de participación: Ponencia invitada
Seminario: 5^a Sesión FERC Spanish, FERC Spanish Discussion Group (Family Enterprise Research Conference).
Lugar de celebración: Online (Audiencia internacional) *Fecha:* 2015

Autores: PINDADO, J.

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

3. ACTIVIDAD DOCENTE.

3.1. MBA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

Durante el año natural 2016 la cátedra promovió la octava edición del MBA en Dirección de Empresas Familiares, que tiene matriculados 20 alumnos, que se admiten para garantizar la máxima calidad en el proceso formativo de estos profesionales, que se esperan trabajen en empresas familiares. Con esta iniciativa desde la Cátedra Santander de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca se pretende ayudar a la profesionalización de las empresas familiares en dos vertientes. La primera formando a miembros de las familias empresarias para que puedan desarrollar su labor en la empresa como auténticos profesionales. La segunda captando talento y formándolo a la medida de las empresas que colaboran con nosotros y en algunos casos también formando a empleados no familiares.

Dado que se trata de un Máster totalmente consolidado los parámetros bajo los que se desarrolla cada edición son muy similares. Por lo que para mayor información de esta actividad se remite al lector al punto 6.2 de esta memoria, donde se detalla toda la información para la novena edición que comenzará el 10 de enero de 2017.

3.2. BUSINESS ENGLISH SEMINARS

Nuestra Cátedra organiza unos Business English Seminars dando la oportunidad a nuestros alumnos de recibir clases impartidas en Salamanca por profesores de prestigiosas Business Schools como por ejemplo: London Business School (University of London), Saïd Business School (Oxford University), Fox School of Business (Temple University), Strathclyde Business School (University of Strathclyde), Leeds University Business School (University of Leeds), School of Economics, Finance and Management (University of Bristol) y Saint Mary's College of California. Estos seminarios complementan las habilidades que los alumnos desarrollan en la asignatura Business English ofreciéndoles la oportunidad de debatir temas económico-empresariales en la lengua de los negocios: el inglés. Es importante tener en cuenta que en un entorno globalizado el desarrollo de estas habilidades puede otorgar una ventaja competitiva a las empresas que contratan a nuestros alumnos. En esta asignatura intervienen periódicamente reputados académicos en el campo de la administración de empresas como Professor David Hillier, de Strathclyde Business School, Professor Nigel Lockett, de Leeds University Business School y Professor Kevin Keasey, de Leeds University Business School. En la edición del 2010, esta serie de seminarios alcanzó la sesión número 100, que fue impartida por Professor Julian Franks, de London Business School. Además, en la edición de 2012, varios seminarios fueron impartidos por el experto en empresa familiar Professor David Reeb, procedente de Fox School of Business, Temple University. Sumando las sesiones impartidas en las seis ediciones que lleva activa esta asignatura (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015), hemos celebrado 239 seminarios. La duración de cada sesión está entre una y dos horas, y la metodología seguida es la discusión y debate interactivo de los alumnos con el ponente invitado bajo la supervisión del profesor coordinador.

En total se han impartido 239 sesiones, las que han correspondido al último curso académico son las siguientes:

Session	Title	Professor	Business School
Session 239	How to Make Business thru Value Stream	Iván Maldonado Hernández	KC Salamanca Mill Manager, Kimberly Clark S.L.U.
Session 238	International Competition: How to Enter a Foreign Market from an SME Point of View?	Rodolphe Gobenceau-Boscariol	International Sales Agent

Session 237	International Business: The Case of Amazon	Surender Mujal	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 236	Internalisation theory and The Eclectic Paradigm	Surender Mujal	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 235	Foreign Market Entry Modes	Surender Mujal	Leeds University Business School, University of Leeds, UK
Session 234	Introduction to International Business: The Multinational Firm	Surender Mujal	Leeds University Business School, University of Leeds, UK

Una relación completa de los mismos puede consultarse, en nuestra página web <https://imeusal.com/iniciativasime/business-english-seminars/> donde puede descargarse el pdf del documento completo.

4. ACTIVIDAD DE DIFUSIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

4.1 PÁGINA WEB

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

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

4.2 NOTICIAS

La cátedra ha generado una gran multitud de noticias, en concreto 351 en los últimos años. Durante este año destacan las relacionadas con el Instituto Multidisciplinar de Empresa y los Networking empresariales, el premio concedido por el MBA DEF al Grupo Blázquez durante la celebración de I Jornada Empresa Familiar IME celebrado en el Paraninfo 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 infoime@usal.es.

Noticia 351: El día 28 de octubre de 2016, Alumni USAL, publica una noticia titulada “Networking empresarial IME” Edición especial en Béjar”, dónde se habla de la experiencia vivida en dicho acto, así como el número de empresas que asistieron y su proveniencia geográfica.

Noticia 350: El día 27 de octubre de 2016, La Gaceta de Salamanca, publica una foto titulada “Encuentro Empresarial en Ingenieros”, dónde salen los intervinientes en la sesión de Networking Empresarial vivida en Béjar.

Noticia 349: El día 27 de octubre de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia titulada “El IME lleva una edición especial del Networking Empresarial a Bejar”, dónde se habla de la jornada vivida de convivencia entre empresarios de la zona de Béjar, Guijuelo, las comarcas del norte de Cáceres y Salamanca capital.

Noticia 348: El día 27 de octubre de 2016, Castilla y León Económica, publica una noticia titulada “El Instituto Multidisciplinar de Empresa acerca su Networking Empresarial a Béjar”,

dónde se habla de la jornada vivida de convivencia entre empresarios de la zona de Béjar, Guijuelo, las comarcas del norte de Cáceres y Salamanca capital.

Noticia 347: El día 26 de octubre de 2016, Salamanca 24 Horas, publica una noticia titulada “La USAL participa en dos proyectos de investigación nacionales y uno regional sobre Empresas y Marketing”, dónde se explica la finalidad que tiene el IME de apoyo al tejido empresarial y la red de colaboradores.

Noticia 346: El día 26 de octubre de 2016, <http://www.dicyt.com/>, publica una noticia titulada “La USAL participa en dos proyectos de investigación nacionales y uno regional sobre Empresas y Marketing”, dónde se explica la finalidad que tiene el IME de apoyo al tejido empresarial y la red de colaboradores.

Noticia 345: El día 26 de octubre de 2016, Salamanca 24 Horas, publica una noticia titulada “Jornada de Networking para estimular las relaciones entre empresarios y directivos”, dónde se habla de la jornada vivida de convivencia entre empresarios de la zona de Béjar, Guijuelo, las comarcas del norte de Cáceres y Salamanca capital.

Noticia 344: El día 26 de octubre de 2016, Bejar Información, publica una noticia titulada “Ingenieros acoge la primera sesión del Networking Empresarial IME”, dónde se anuncia la edición del Networking Empresarial IME celebrado en Béjar.

Noticia 343: El día 26 de octubre de 2016, Bejar Información, publica una noticia titulada “Béjar acoge una edición especial del ‘Networking empresarial IME’”, dónde se habla de la jornada vivida de convivencia entre empresarios organizado por la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Industrial y el IME.

Noticia 342: El día 25 de octubre de 2016, Ávila Activa, publica una noticia titulada “Béjar acogerá una edición especial del Networking Empresarial IME”, dónde se anuncia la siguiente edición del Club Networking Empresarial IME en Béjar, que reunirá a empresas de la zona.

Noticia 341: El día 25 octubre de 2016, Salamanca RTV al día, publica una noticia titulada “Más de 20 empresas de la zona participan en una sesión de Networking Empresarial”, dónde se anuncia la siguiente edición del Club Networking Empresarial IME en Béjar.

Noticia 340: El día 24 de octubre de 2016, la Universidad de Salamanca, publica una noticia titulada “La escuela de negocios IME de la Universidad de Salamanca inaugura la segunda edición de su Programa de Desarrollo Directivo”, dónde se anuncia la segunda edición del Programa de Desarrollo Directivo y además recoge información de IME Business School.

Noticia 339: El día 24 de octubre de 2016, castillayleoneconomica.es, publica una noticia titulada “La escuela de negocios IME inaugura la segunda edición de su Programa de Desarrollo Directivo”, dónde se anuncia la segunda edición del Programa de Desarrollo Directivo y además recoge información de IME Business School.

Noticia 338: El día 24 de octubre de 2016, castillayleoneconomica.es, publica una noticia titulada “IME Business School pone en marcha la segunda edición del Programa de Desarrollo Directivo”, dónde se anuncia la presentación del Programa de Desarrollo Directivo, así como su inicio.

Noticia 337: El 18 de octubre de 2016, Ondacero realiza una entrevista a Julio Pindado.

Noticia 336: El día 17 de octubre de 2016, la Universidad de Salamanca, publica una noticia titulada “La primera jornada de empresa familiar reúne a cincuenta socios”, dónde se publica el transcurso de la I Jornada de Empresa Familiar, así como el alcance conseguido y el premio otorgado al Grupo Blázquez.

Noticia 335: El día 17 de octubre de 2016, la Universidad de Salamanca, publica una noticia titulada “El IME reúne en su ‘I Jornada de Empresa Familiar’ a 50 socios de importantes corporaciones”, dónde se publica el transcurso de la I Jornada de Empresa Familiar, organizada por la Cátedra de Empresa Familiar así como el premio MBA DEF otorgado al Grupo Blázquez.

Noticia 334: El día 17 de octubre de 2016, CastillayLeoneconomica.es, publica una noticia titulada “La Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca analiza la sucesión en los ‘negocios con apellido’”, dónde se publica el transcurso de la I Jornada de Empresa Familiar,

organizada por la Cátedra de Empresa Familiar así como el premio MBA DEF otorgado al Grupo Blázquez.

Noticia 333: El día 16 de octubre de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia titulada “Las empresas familiares superan el millón y aglutinan el 89% del tejido nacional”, dónde se publica el transcurso de la I Jornada de Empresa Familiar, organizada por la Cátedra de Empresa Familiar.

Noticia 331: El día 16 de octubre de 2016, la Gaceta de Salamanca, publica una noticia titulada “El Instituto Multidisciplinar de Empresa tiene como misión apoyar a las empresas”, dónde se realiza una entrevista a Julio Pindado en la cual se explica la fuerte conexión que se mantiene con las empresas.

Noticia 332: El día 16 de octubre de 2016, la Gaceta de Salamanca, publica una noticia titulada “La Jornada de Empresa Familiar aporta un decálogo para que dos generaciones convivan en un negocio”, dónde se da a conocer dicha jornada así como el premio recibido por el Grupo Blázquez.

Noticia 331: El día 9 de octubre de 2016, la Gaceta de Salamanca, publica una noticia titulada “Un buen programa de formación es la mejor inversión para la empresa”, dónde realiza una entrevista a Jesús Galende director de IME Business School en la cual explica la evolución de la escuela de negocios.

Noticia 330: El día 6 de octubre de 2016, el Banco Santander en su página web, publica una noticia titulada “Ávila, sede de una edición especial del 'Networking Empresarial IME' respaldado por Banco Santander”, dónde se explica el transcurso de la jornada vivida en Ávila a través del networking celebrado allí.

Noticia 329: El día 1 de octubre de 2016, el Boletín de Empresas Amigas, publica un artículo titulado “La importancia de planificar la sucesión en la dirección en la empresa familiar”, dónde se explica la organización de la I Jornada Empresa Familiar IME debido a la necesidad de planificar la sucesión por parte de las empresas familiares.

Noticia 328: El día 30 de septiembre de 2016, la Tribuna de Ávila, publica una noticia titulada “Más de 50 empresas acuden al Networking IME en la Cámara de Ávila”, dónde se da a conocer el acto vivido de Networking celebrado en Ávila, dónde se reunieron empresarios de Ávila-Salamanca.

Noticia 327: El día 30 de septiembre de 2016, la Universidad de Salamanca, publica una noticia titulada “Ávila acoge una edición especial del 'Networking Empresarial IME'”, dónde se da a conocer el acto vivido de Networking esta vez celebrado en Ávila, dónde se congregaron empresarios de Ávila-Salamanca.

Noticia 326: El día 30 de septiembre de 2016, CastillayLeoneconomica.es, publica una noticia titulada “El Instituto Multidisciplinar de Empresa impulsa las relaciones empresariales entre Ávila y Salamanca”, dónde se da a conocer el acto vivido de networking esta vez celebrado en Ávila. En esta jornada hubo más de 50 participantes.

Noticia 325: El día 29 de septiembre de 2016, la Cámara de Comercio Industria y Servicios de Ávila, publica una noticia titulada “Más de 50 empresas acuden al Networking IME en la Cámara de Ávila”, dónde se recoge el acto vivido de Networking celebrado en Ávila, así como las impresiones de todos los que participaron en las ponencias.

Noticia 324: El día 29 de septiembre de 2016, Ávila Activa, publica una noticia titulada “Favorecer las relaciones comerciales entre las provincias de Ávila y Salamanca, objetivo del Networking Empresarial IME que acoge la Cámara de Ávila el 29 de septiembre”, dónde se anuncia la siguiente edición del Club Networking Empresarial IME en Ávila, organizado conjuntamente con la Cámara de Ávila.

Noticia 323: El día 26 de septiembre de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia titulada “«El carácter práctico del máster te permite conocer la realidad del sector»”, dónde se realiza una entrevista a Guadalupe Serradilla, que ha realizado el Máster en Gestión de Empresas Agroalimentarias y además ha colaborado en la creación del departamento de exportación en Ganadería Casaseca.

Noticia 322: El día 26 de septiembre de 2016, ccalimentaria.es, publica una noticia titulada “CCL imparte docencia en El Máster en Gestión de Empresas Agroalimentarias (MAGEA) de la USAL”, dónde se informa de la impartición de dos clases por parte de Javier Álvarez Maestro (Director de CCL)

Noticia 321: El día 23 de septiembre de 2016, la Gaceta de Salamanca, publica una noticia titulada “IME Business School: transformamos personas y empresas”, dónde se realiza una entrevista a Julio Pindado y explica la ayuda que se presta desde la escuela de negocios dentro del IME.

Noticia 320: El día 22 de septiembre de 2016, el Diario de Ávila, publica una noticia titulada “Una jornada para mejorar las relaciones comerciales entre Ávila y Salamanca”, dónde se anuncia la siguiente edición del Club Networking Empresarial IME en Ávila, con el objeto que acudan el mayor número de empresas posibles.

Noticia 319: El día 21 de septiembre de 2016, la Tribuna de Ávila, publica una noticia titulada “Un Networking de la Cámara buscará mejorar las relaciones comerciales entre Ávila y Salamanca”, dónde se anuncia la siguiente edición del Club Networking Empresarial IME en Ávila.

Noticia 319: El día 21 de septiembre de 2016, la Cámara de Ávila, publica una noticia titulada “Favorecer las relaciones comerciales entre las provincias de Ávila y Salamanca, objetivo del Networking Empresarial IME que acoge la Cámara de Ávila el 29 de septiembre”, dónde se anuncia la siguiente edición del Club Networking Empresarial IME en Ávila, organizado conjuntamente con la Cámara de Ávila.

Noticia 319: El día 21 de septiembre de 2016, la Tribuna de Ávila, publica una noticia titulada “Un Networking de la Cámara buscará mejorar las relaciones comerciales entre Ávila y Salamanca”, dónde se anuncia la siguiente edición del Club Networking Empresarial IME en Ávila.

Noticia 318: El día 12 de septiembre de 2016, la Tribuna de Salamanca, publica una noticia titulada “IME: formación de calidad en todos los ámbitos de la empresa”, dónde se explica la oferta formativa para este mismo año que presentará IME Business School.

Noticia 317: El día 29 de agosto de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia titulada “Un apoyo para la inserción laboral de universitarios en las empresas”, dónde se explica la labor que se realiza desde IME Business School para la inserción laboral de universitarios.

Noticia 316: El día 25 de julio de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia titulada “El impulso a la agroindustria debe venir de la mano del conocimiento”, dónde se explica la labor realizada desde el IME hacia el ámbito agroalimentario.

Noticia 315: El día 13 de julio de 2016, la Crónica de Salamanca, publica una noticia titulada “El marketing digital, una profesión sin paro”, dónde se hace una entrevista presentando lo que será el nuevo máster, intervinieron Óscar González y Pablo Rodríguez.

Noticia 314: El día 3 de julio de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia titulada “El futuro de las empresas se gradúa”, dónde se habla del acto de graduación de la promoción de 2016.

Noticia 313: El día 3 de julio de 2016, la Gaceta Regional de Salamanca, publica una noticia titulada “Imposición de bandas en IME Business School”, dónde se habla del acto de graduación de la promoción de 2016.

Noticia 312: El día 2 de julio de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia titulada “Imposición de bandas en IME Business School”, dónde se habla del acto de graduación de la promoción de 2016.

Noticia 311: El día 1 de julio de 2016, la Gaceta Regional de Salamanca, publica una noticia titulada “Julio Pindado, director de Instituto Multidisciplinar de Empresas (IME): “IME: Formación y selección de calidad desde y para Salamanca”, dónde se realiza una entrevista a Julio Pindado hablando de IME Business School.

Noticia 310: El día 1 de julio de 2016, el boletín de empresas amigas de la Universidad de Salamanca, publica un artículo titulado “¿Seleccionamos el tipo alojamiento en función de la motivación del viaje?”, artículo publicado por Rosa María Hernández y Pablo Antonio Muñoz.

Noticia 309: El día 1 de junio de 2016, el boletín de empresas amigas de la Universidad de Salamanca, publica un artículo titulado “Máster en Marketing digital”, donde se presenta el nuevo máster en Marketing Digital.

Noticia 308: El día 26 de junio de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia titulada “IME amplía su oferta formativa con el nuevo marketing con el nuevo máster en marketing digital”, donde se habla de la primera edición del máster en marketing digital que se organizará entre Súmate e IME Business School.

Noticia 307: El día 17 de junio de 2016, la web tecnología para tu empresa, publica una noticia titulada “Súmate abre el plazo de preinscripción al Master de Marketing Digital”, donde se habla de la primera edición del máster en marketing digital que se organizará entre Súmate e IME Business School.

Noticia 306: El día 14 de junio de 2016, Tribuna de Salamanca, publica una noticia titulada “La consultora salmantina Súmate presenta su I Máster en Marketing Digital”, donde se habla de la primera edición del máster en marketing digital que se organizará entre Súmate e IME Business School.

Noticia 305: El día 9 de junio de 2016, Salamanca 24 horas, publica una noticia titulada “Nuevo máster digital en la Universidad”, donde se habla de la primera edición del máster en marketing digital que se organizará entre Súmate e IME Business School.

Noticia 304: El día 1 de junio de 2016, el boletín de empresas amigas de la Universidad de Salamanca, publica un artículo titulado “El Día de la Empresa se celebró el pasado 17 de mayo en el Paraninfo de la Universidad de Salamanca”, donde se recoge un resumen de lo que ocurrió ese día.

Noticia 303: El día 1 de junio de 2016, Castillayleoneconomica.es, publica una noticia titulada “El Instituto Multidisciplinar de Empresa promueve las relaciones comerciales entre Salamanca y Zamora”, donde se recoge el encuentro entre empresas de Zamora y Salamanca.

Noticia 302: El día 1 de junio de 2016, El Norte de Castilla, publica una noticia titulada “El IME extiende su proyección con un “networking” empresarial en la Cámara de Zamora”, donde se recoge el encuentro de la 3ª edición del Networking Empresarial IME.

Noticia 301: El día 1 de junio de 2016, La Opinión del Correo de Zamora, publica una noticia titulada “Zamora y Salamanca potencian sus relaciones comerciales”, donde se recoge el encuentro que hubo entre empresarios de las ciudades de Salamanca y Zamora.

Noticia 300: El día 1 de junio de 2016, La Gaceta de Salamanca, publica una noticia titulada “Edición de Networking Empresarial IME en Zamora”, donde se recoge el encuentro que hubo entre empresarios de las ciudades de Salamanca y Zamora.

Noticia 299: El día 30 de mayo de 2016, zamora24horas.com, publica una noticia titulada “Reunión del Networking Empresarial IME”, donde se anuncia la nueva edición del Networking celebrada en Zamora, así como el programa que tendrá lugar en dicho evento.

Noticia 298: El día 31 de mayo de 2016, Zamora24horas.com, publica una noticia titulada “Networking empresarial, este martes en la Cámara de Comercio de Zamora”, donde se anuncia la nueva edición del Networking celebrada en Zamora.

Noticia 297: El día 31 de mayo de 2016, Zamora24horas.com, publica una noticia titulada “Networking empresarial, este martes en la Cámara de Comercio de Zamora”, donde se anuncia la nueva edición del Networking celebrada en Zamora.

Noticia 296: El día 30 de mayo de 2016, El Norte de Castilla, publica una noticia titulada “El IME forma postgraduados a medida de las necesidades de las empresas”, donde se hace una entrevista a Julio Pindado, que informa de la situación actual del IME.

Noticia 295: El día 18 de mayo de 2016, ALUMNI, publica una noticia titulada “La Universidad de Salamanca junto a la Fundación Mapfre ofertará 4 becas dirigidas a personas discapacitadas”, donde se informa de las becas que otorgará Mapfre para la realización de un máster.

Noticia 294: El día 18 de mayo de 2016, elEconomista.es, publica una noticia titulada “Fundación Mapfre convoca becas para que personas con discapacidad cursen un máster en la

USAL”, donde se informa que es la primera empresa que otorga ayudas de alta especialización a personas con discapacidad.

Noticia 293: El día 18 de mayo de 2016, Castillayleoneconomica.es, publica una noticia titulada “El Instituto Multidisciplinar de Empresa reconoce el apoyo de las compañías colaboradoras”, donde se presentaron los másters de IME Business School para el curso que viene.

Noticia 292: El día 17 de mayo de 2016, ALUMNI, publica una noticia titulada “Antonio Huertas, Presidente de MAPFRE y del Consejo Asesor de Alumni – Universidad de Salamanca, asiste a la celebración del Día de la Empresa”, donde se informa de los actos que tuvieron lugar en el Día de la Empresa.

Noticia 291: El día 17 de mayo de 2016, La Universidad de Salamanca, publica una noticia titulada “El rector, Daniel Hernández Ruipérez, preside el ‘Día de la Empresa’ en la Universidad de Salamanca”, donde se informa del premio otorgado a Global Exchange, representado por Isidoro Alanís.

Noticia 290: El día 17 de mayo de 2016, La Universidad de Salamanca, publica una noticia titulada “Fundación Mapfre convoca becas para que personas con discapacidad cursen un máster en la Universidad de Salamanca”, donde se informa de las cuatro becas que otorgará Fundación Mapfre.

Noticia 289: El día 18 de mayo de 2016, INESE, publica una noticia titulada “Becas de Fundación Mapfre para que personas con discapacidad cursen un máster en la Universidad de Salamanca”, donde se informa de las ayudas otorgadas por Mapfre para que personas discapacitadas estudien un máster.

Noticia 288: El día 18 de mayo de 2016, la Tribuna de Salamanca, publica una noticia titulada “Fundación Mapfre becará a personas con discapacidad para que cursen un máster en la USAL”, donde se informa de las ayudas otorgadas por Mapfre.

Noticia 287: El día 18 de mayo de 2016, www.salamanca24horas.com, publica una noticia titulada “Mapfre y la Universidad otorgarán cuatro becas máster para estudiantes con discapacidad”, donde se informa de las 4 becas otorgadas por Mapfre a personas con discapacidad.

Noticia 286: El día 18 de mayo de 2016, La Vanguardia, publica una noticia titulada “USAL y MAPFRE se unen para mejorar futuro profesional personas discapacidad”, donde se informa de las 4 becas otorgadas por Mapfre.

Noticia 285: El día 18 de mayo de 2016, la Gaceta de Salamanca, publica una noticia titulada “El IME premia a Global Exchange por el buen trabajo y la apuesta empresarial”, donde se informa del premio otorgado a Global Exchange.

Noticia 284: El día 18 de mayo de 2016, la Gaceta de Salamanca, publica una noticia titulada “La Universidad formará a discapacitados para puestos de mandos intermedios y directivos”, donde se informa del apoyo en forma de beca dado por Mapfre.

Noticia 283: El día 18 de mayo de 2016, la Crónica de Salamanca, publica una noticia titulada “Becas para que personas con discapacidad cursen un máster en la Universidad”, donde se informa del apoyo en forma de beca dado por Mapfre.

Noticia 282: El día 18 de mayo de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia titulada “El IME engrandece con un galardón de conmemoración del Día de la Empresa”, donde se informa del premio otorgado a Global Exchange.

Noticia 281: El día 18 de mayo de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia titulada “Alumnos discapacitados contarán con becas para estudiar másters”, donde se informa de las 4 becas que otorgará Fundación Mapfre a la Universidad de Salamanca.

Noticia 280: El día 16 de mayo de 2016, la Tribuna Universitaria, publica una noticia titulada “IME Business School: donde tu formación y experiencia van de la mano”, y aquí se realiza una entrevista a Julio Pindado hablando de la situación actual de IME Business School y planes de futuro.

Noticia 279: El día 9 de mayo de 2016, la Tribuna Universitaria, publica una noticia titulada “Una puerta de entrada a la empresa para cualquier graduado”, en la cual se hace una entrevista a Jesús Galende, director de IME Business School.

Noticia 278: El día 1 de mayo de 2016, el boletín de empresas amigas de la Universidad de Salamanca, publica un artículo titulado “Educación financiera: un reto para la Universidad”, artículo publicado por Esther B. del Brío y Blas Calzada.

Noticia 277: El día 1 de mayo de 2016, el boletín de empresas amigas de la Universidad de Salamanca, publica un artículo titulado “El Día de la Empresa se celebró el pasado 17 de mayo en el Paraninfo de la Universidad de Salamanca”, dónde se celebró el I Día de la empresa IME.

Noticia 276: El día 25 de abril de 2016, la Gaceta de Salamanca, publica una noticia “Iglesias apuesta en el Foro GACETA por incorporar el conocimiento de la Universidad al mundo rural”, donde se expone la línea de colaboración abierta entre Diputación y Universidad para la investigación en el sector primario.

Noticia 275: El día 25 de abril de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia “La USAL apuesta por la formación de calidad para altos directivos”, donde se realiza una entrevista a Jesús Galende, hablando del Programa de Desarrollo Directivo impartido en IME Business School.

Noticia 274: El día 21 de abril de 2016, la Gaceta de Salamanca, publica una noticia “La formación es crucial para mantener la ventaja competitiva de las empresas”, donde se realiza una entrevista a Julio Pindado, hablando de la importancia de la formación y como se realiza en IME Business School.

Noticia 273: El día 1 de abril de 2016, el boletín de empresas amigas de la Universidad de Salamanca, publica un artículo titulado “Selección IME”, artículo publicado por Fernando Piérola y Estela Baltasar.

Noticia 272: El día 28 de marzo de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia “Selección IME, un apoyo para todos aquellos negocios que buscan talento”, donde se habla de la creación de este nuevo servicio por parte del IME.

Noticia 271: El día 27 de marzo de 2016, la Crónica de salamanca, publica una noticia “El 90% de las empresas españolas son familiares”, donde se realiza una entrevista a Julio Pindado explicando la situación actual de IME Business School.

Noticia 270: El día 17 de marzo de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia “Apoyo a las empresas para elevar sus cifras de negocio”, donde se habla de cómo fue el acto de inauguración del Networking empresarial.

Noticia 269: El día 17 de marzo de 2016, www.salamanca24horas.com, publica una noticia “El Instituto Multidisciplinar de Empresa celebra la sexta edición de su “networking” empresarial”, donde se recoge la inauguración de la sexta edición del networking empresarial.

Noticia 268: El 16 de marzo de 2016, www.CastillaLeónyLeónEconómica.es publica una noticia titulada “El Instituto Multidisciplinar de Empresa celebra la sexta edición de su “networking” empresarial, donde se habla de la inauguración del Networking 2016.

Noticia 267: El 16 de marzo de 2016, la Gaceta de Salamanca, publica una noticia “El “Networking Empresarial IME” generó un negocio de casi un millón de euros el pasado año”, donde se habla de la inauguración del Networking 2016.

Noticia 266: El 11 de marzo de 2016, el diario La razón, publica una noticia “Nuevos recursos para la contratación de desempleados y universidades públicas”, donde se menciona la ayuda recibida por parte del IME Business School por parte de la Junta de Castilla y León.

Noticia 265: El 10 de marzo de 2016, www.salamanca24horas.com publica una noticia “El Máster en Gestión de Empresas Agroalimentarias recibe una subvención de 100.000 euros”, donde se expone la ayuda recibida por parte de la Junta de Castilla y León al MAGEA.

Noticia 264: El día 1 de marzo de 2016, el boletín de empresas amigas de la Universidad de Salamanca, publica un artículo titulado “Protocolo Familiar (II). Naturaleza, Eficacia Jurídica y Contenidos habituales”, artículo publicado por Ricardo Dávila.

Noticia 263: El día 29 de febrero de 2016, el Norte de Castilla, publica una noticia titulada “IME y Santos Grupo: un modelo de relación Universidad-Empresa”, dónde se explica la relación existente entre Grupo Santos con la Universidad de Salamanca y el IME.

Noticia 262: El día 1 de febrero de 2016, el boletín de empresas amigas de la Universidad de Salamanca, publica un artículo titulado “Protocolo Familiar (I). Definición y Etapas para su implementación”, artículo publicado por Ricardo Dávila.

Noticia 261: El 1 de febrero de 2016, www.CastillaLeónyLeónEconómica.es publica una noticia titulada “IME Business School inaugura su Máster en Gestión de Empresas Agroalimentarias”, donde se habla del acto de inauguración del máster.

Noticia 260: El 1 de febrero de 2016, la Universidad de Salamanca publica una noticia titulada “El IME Business School inaugura el Máster en Gestión de Empresas Agroalimentarias”, donde se habla del acto de inauguración del máster.

Noticia 259: El 30 de enero de 2016, el Norte de Castilla publica una noticia titulada “Un máster universitario aporta formación para gestionar las empresas agroalimentarias”, donde se explica el acto de inauguración y crecimiento IME.

Noticia 258: El 25 de enero de 2016, El Norte de Castilla publica una entrevista titulada “El coaching es una práctica muy útil para ayudar a la empresa familiar”, donde Belén Lozano, Subdirectora de la Cátedra de Empresa Familiar de la USAL y profesora titular, explica cómo se puede aprovechar el coaching dentro de la empresa familiar.

Noticia 257: El día 1 de enero de 2016, el boletín de empresas amigas de la Universidad de Salamanca, publica un artículo titulado “El Coaching y su aplicación en la empresa familiar”, artículo publicado por María Belén Lozano.

5 RELACION CON EMPRESAS

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

La Cátedra Santander de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca presta especial atención a la relación con las empresas que desarrollan su actividad en el ámbito de la Universidad de Salamanca. En este apartado destaca la participación de representantes de las empresas en sesiones de experiencia y contacto empresarial.

En estos seminarios se trata de transmitir la experiencia de reconocidos empresarios y directivos a los alumnos de IME Business School. Dado que el grupo de alumnos es muy reducido se permite la interacción del alumno con los invitados de manera que el alumno toma contacto muy directo con la actividad empresarial. A continuación, aparecen los correspondientes a este curso académico. Una relación completa de los mismos puede consultarse, en nuestra página web <https://imeusal.com/iniciativasime/seminarios-de-experiencia-y-contacto-empresarial/> donde puede descargarse el pdf del documento completo.

216º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 21 de junio de 2016

Invitado: Roberto López, Director y Promotor de Artelnics.

Título: Modelos de Negocio. El caso de Artelnics

215º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 11 de junio de 2016

Invitado: Alberto Blanco Sánchez, Director Financiero en Asociación Castellano Leonesa de Empresarios de Avicultura

Título: Gestionando las normas de bienestar animal. Un Caso: Huevos de Campos SL

214º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 10 de junio de 2016

Invitado: Patricia Núñez Cabo, Responsable de Calidad y Seguridad Alimentaria Julián Martín

Título: Un día en la vida de un gestor de seguridad alimentaria

213º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 8 de junio de 2016

Invitado: José Luis González, Presidente de ENUSA

Título: Sistemas de Gestión: El caso ENUSA

212º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 4 de junio de 2016

Invitada: Cristina Ramírez, Vitartis

Título: Innovar o desaparecer

211° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 3 de junio de 2016

Invitado: Juan José Santos, Presidente de Santos Grupo

Título: Actividades internacionales FGUSAL-Empresa Amiga Santos Grupo: Plan de Estado de Modernización de la Nutrición de los Hospitales de Panamá

210° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 3 de junio de 2016

Invitado: Ignacio Imáñez Director Técnico D.O. “Queso Zamorano” “Quesos de Valladolid”

Título: Las denominaciones protegidas en nuestra región

209° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 1 de junio de 2016

Invitado: Jesús Camarero

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

208° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 28 de mayo de 2016

Invitado: Rafael Sánchez Olea, Gerente de Cobadú

Título: Evolución del modelo de negocio de Cobadú

207° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 27 de mayo de 2016

Invitado: Carlos Moro, Presidente y Fundador del Grupo Matarromera

Título: Matarromera, tradición e innovación

206° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 25 de mayo de 2016

Invitado: Pedro Sánchez, Gerente de Seur

Título: Logística de Seur

205° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 21 de mayo de 2016

Invitados: Antonio José Zúñiga y Ana María Serrano, socios de Natur Futura

Título: Creación de Empresas. El caso de Natur Futura

204° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 21 de mayo de 2016

Invitado: Alberto García Torés, Granja de Desarrollo Ovino, A.G.M.

Título: Gestión de una granja de Desarrollo Ovino

203° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 20 de mayo de 2016

Invitados: Antonio y Montse, Gerentes BC La Solanilla

Título: Creación de Empresa BC La Solanilla

202° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 18 de mayo de 2016

Invitado: Álvaro Jean Vidal, Director de Fábrica en Nissan Ávila

Título: Cómo mejorar la competitividad en un entorno de crisis económica: Fábrica de Nissan en Ávila

201° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 11 de mayo de 2016

Invitado: Carlos Rivas, Socio Fundador y Consejero Delegado del Grupo OMD Consulting

Título: El Liderazgo y la Gestión de Equipos. El Mayor reto para los managers

200° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 10 de mayo de 2016

Invitado: Diego Marqueta, Consultor en Tecnologías Avanzadas Inspiralia SL

Título: Presentaciones de Altas Prestaciones

199° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 7 de mayo de 2016

Invitado: Agustín García, Técnico de Planificación y Control en Caja Rural de Salamanca

Título: La financiación de la empresa agroalimentaria de Castilla y León

198° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 30 de abril de 2016

Invitado: Carlos Javier Prieto, Experto en Comercio Internacional, Marketing Digital y Comercio Electrónico

Título: Selección de Mercados Internacionales. Fuentes de información en comercio internacional

197° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 29 de abril de 2016

Invitado: Gumersindo Sanabria Santervás, Presidente del Colegio Oficial de Graduados e Ingenieros Técnicos Agrícolas de Castilla Duero

Título: Diez propuestas para la Gobernanza Agroalimentaria

196° Seminario de experiencia y contacto empresarial. 27 de abril de 2016

Invitado: Susana Martín, Gerente de Added Value

Título: Cómo seleccionar directivos

195º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 19 de abril de 2016

Invitado: Rafel Crespí, Catedrático en Organización de Empresas

Título: Two side markets. El caso de Paypal

194º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 6 de abril de 2016

Invitado: Óscar Carabias, Socio Director del área de auditoria, ECOMT Actuarios y Auditores

Título: Información corporativa obligatoria versus voluntaria

193º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 15 de marzo de 2016

Invitado: David Herguedas Simón, Director de RRHH, Gadea Grupo Farmacéutico

Título: Team Building

192º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 14 de marzo de 2016

Invitada: Jacqueline Bosch, Associate Director Value Chain Product Lead, MSD

Título: Cómo prepararse para el mundo laboral

191º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 2 de marzo de 2016

Invitado: José Manuel Fuentes, Presidente de Development Systems

Título: Cómo diseñar e implantar un modelo de negocio

190º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 24 de febrero de 2016

Invitada: Almudena Granado Bombín, Directora de RRHH, Arvato

Título: Papel de los mandos intermedios

189º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 17 de febrero de 2016

Invitado: Marcelino López, Director de RRHH, Global Exchange

Título: Estrategia de recursos humanos y organización de empresas

188º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 16 de febrero de 2016

Invitado: Alejandro Llorente, Presidente de Collosa

Título: Cómo liderar personas.

187º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 5 de febrero de 2016

Invitado: Julio Pindado, Director del Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME)

Título: Mis primeros pasos en la empresa

186º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 5 de febrero de 2016

Invitado: Fernando Piérola, Director de Selección IME

Título: La gestión del tiempo

185º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 2 de febrero de 2016

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

Título: Cómo hablar en público y en reuniones de negocios.

184º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 29 de enero de 2016

Invitada: M^a José González Garranchon

Título: Sistema agroalimentario:¿qué está pasando justo ahora?

183º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 29 de enero de 2016

Invitado: Julián Martín, Presidente de Julián Martín SA

Título: Proceso de internacionalización del sector del cerdo ibérico

182º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 27 de enero de 2016

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

Título: Cómo sacar conclusiones de un análisis de coyuntura.

181º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 26 de enero de 2016

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

Título: Leader Coach

180º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 20 de enero de 2016

Invitado: David Sánchez, Director de RRHH, Grupo Mirat

Título: Cómo aprovechar de manera óptima el MBA

179º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 19 de enero de 2016

Invitado: Belén Lozano García, Coordinadora Académica del MBA y MBA DEF

Título: Mi CV y la Entrevista Personal

178º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 13 de enero de 2016

Invitado: Ricardo Dávila Hidalgo, Director de Operaciones del IME

Título: Aprovechamiento óptimo del período docente del MBA y MBA DEF

177º Seminario de experiencia y contacto empresarial. 12 de enero de 2016

Invitado: Julio Pindado, Director del Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME)

Título: Mis primeros pasos en la empresa

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

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

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

5.3. PREMIO EMPRESA COLABORADORA MBA DEF

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

5.4. RELACIÓN CON EMPRESAS DEL NETWORKING EMPRESARIAL

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

Abajo aparece una relación de las empresas que han participado hasta el momento en esta actividad.

Ecomt Sigma, S.A.

Kilkeny

Ecomt Abogados y Asesores Fiscales, S.L.

Transcereales Cruz, S.L.

Grupo Domar

El Secretario, S.L.

Isohelmántica, S.L.

Hidroeléctrica Gómez, S.L.U. DHC Energía, S.A.

ESLA

Techisal

Sanven

Con-fluir.com

BANCO SANTANDER

Gótica, S.L. Construcción

CAB Soluciones Tecnológicas

Revisan, S.L.

Corporacion Financiera Arco

Internacional web

Helmatel, S.L.

Cárnicas Mulas

Mirat

Tecinsa

HC Catering. Hotel Colón.

Cátedra de Empresa Familiar de la USAL

Grupo Prado

Feyce

Clover Value

SEUR Salamanca

Incolid

MSD SLU

Transportes Sevilla S.L.,

Helmática, S.A.

Ecomt Abogados y Auditores, S.L.

IDimás Gestión

Marta Móvil, S.A.

Insa, Ingeniería de Software Avanzado

El Hinojal

Grupo Estrafo

Talleres La Paz S.L

Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME)

Leroy Merlin

Limcasa

Congresual

6 ACTIVIDADES PREVISTAS PARA EL PRÓXIMO CURSO.

6.1. PREVISIÓN DE ACTIVIDAD INVESTIGADORA

El equipo de investigación de la Cátedra de Empresa Familiar seguirá desarrollando su actividad investigadora con la premisa de elaborar una investigación de calidad que pueda ser difundida en congresos y revistas científicas de prestigio. Para ello nos apoyaremos en los proyectos de investigación vigentes y en el contacto con otros equipos de investigación dando prioridad a las estancias de investigación en otros centros de reconocido prestigio.

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

Se impartirá el MBA en Dirección de Empresas Familiares en su novena edición desde el 10 de enero hasta finales de diciembre de 2017. A continuación, se detalla información del mencionado MBA que está adaptado al Espacio Europeo de Educación Superior y consta de 60 créditos ECTS.

6.2.1. PRESENTACIÓN

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

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

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

El MBA tiene 3 asignaturas obligatorias que hacen referencia a conocimientos y habilidades directivas que todos los que desean hacer carrera en el mundo de la empresa deben tener. Por otra parte, el alumno, debidamente asesorado según su perfil podrá elegir entre 21 asignaturas optativas, para conseguir una formación adaptada a sus características personales y a sus expectativas profesionales. Entre las asignaturas optativas destacan: Business English (se cursa en grupos con un máximo de 6 alumnos de nivel homogéneo), Leader Coach (pretende facilitar herramientas para el ejercicio de la actividad directiva), Business English Seminars (donde el alumno podrá debatir con profesores de prestigiosas escuelas de negocio sobre temas actuales de gestión empresarial). Además, el alumno podrá optar por la asignatura Prácticas en Empresas, que supone un primer paso

para la carrera profesional de los alumnos que no tengan contrato, las cuales son remuneradas para todos los alumnos, para que haya una implicación por ambas partes).

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

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

6.2.2. DIRIGIDO A

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

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

6.2.3. OBJETIVOS

- Proporcionar una visión teórico-práctica de la dirección de empresas.
- Dotar al alumno de instrumentos y herramientas de apoyo a la toma de decisiones en la empresa.
- Capacitar al alumno para el trabajo en equipo, aprendiendo a tomar el papel de líder y la relación con los subordinados.
- Proporcionar al alumno capacidad de análisis de problemas y situaciones, y la posterior toma de decisiones en función de cada situación.
- Favorecer el desarrollo por parte de los alumnos de habilidades directivas, como, por ejemplo, liderazgo, resolución de conflictos, inteligencia emocional, planificación de actividades, control de estrés y negociación.
- Proporcionar al alumno la capacidad para la creación y desarrollo de empresas.

- Capacitar al alumno para poder presentar cuentas ante un “Consejero Delegado“ y justificar como directores, los buenos o malos resultados obtenidos y la planificación realizada para la empresa.
- Proporcionar a los alumnos capacidad para identificación, evaluación y desarrollo de proyectos.

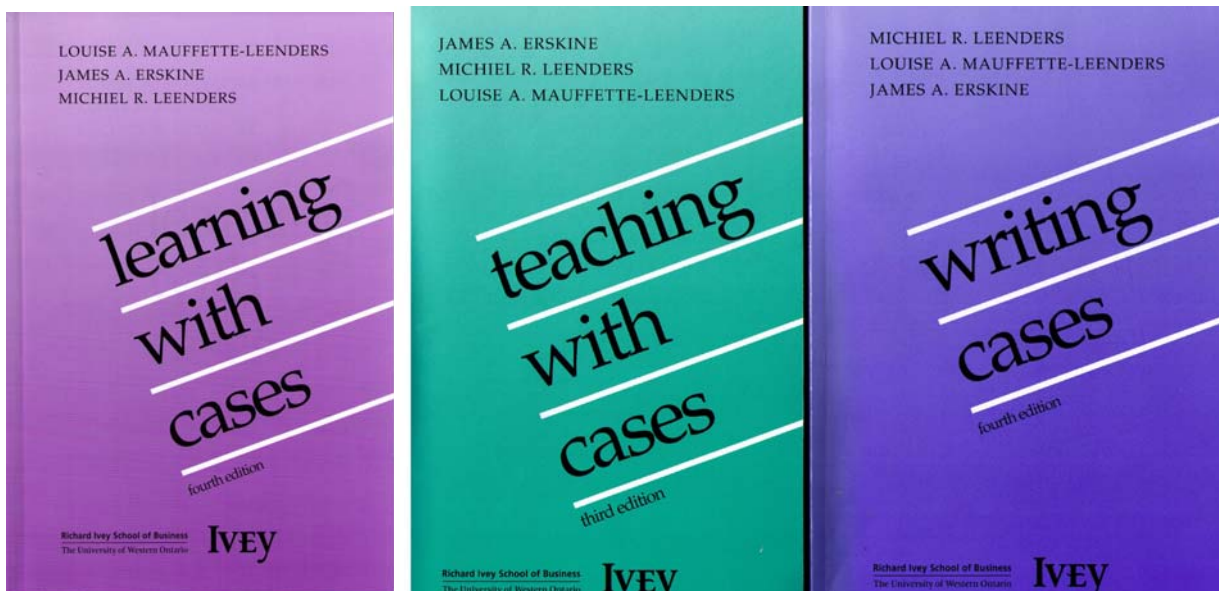
6.2.4. METODOLOGÍA

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

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

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

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



6.2.5. CONTENIDOS

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

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

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

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

A2. 40 minutos de tutorías de apoyo.

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

A4. 20 minutos de pruebas de evaluación.

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

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

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

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

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

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

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

En resumen, el MBA consta de 24 asignaturas, de las cuales 2 son obligatorias, mientras que 21 son optativas. Finalmente, la Asignatura 24 es el Trabajo Fin de Máster en el cuál todos los alumnos deben demostrar la aplicación a una actividad real de una empresa de lo aprendido en las restantes asignaturas del MBA.

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

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

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

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

Para cumplir con su objetivo de inserción laboral desde su inicio el MBA DEF ha programado seminarios que suponen una formación adicional y muy útil para el alumno. Por una parte, los seminarios de experiencia y contacto empresarial tratan de transmitir la experiencia de reconocidos empresarios y directivos a los alumnos del MBA. Dado que el grupo de alumnos es muy reducido se permite la interacción del alumno con los invitados de manera que cada martes y miércoles el alumno toma contacto con la actividad empresarial. A modo de ejemplo durante las ocho primeras promociones se celebraron un total de 216 seminarios en los que intervinieron profesionales de reconocido prestigio como: José Luis González, Presidente de ENUSA, Alberto Álvarez, Presidente del Grupo Antonio Álvarez, Carlos Tejedor, Presidente del Grupo Dibaq, Clemente González Soler, Presidente de Grupo Alibérico, Juan Antonio Hidalgo, Vicepresidente del Grupo Globalia, Emilio Álvarez, Vicepresidente del Grupo EULEN, Alfonso Jiménez Rodríguez-Vila, Presidente de

Industrias Gastronómica Cascajares, y José Miguel Isidro Presidente del Grupo Europac, entre otros.

Por otra parte, nuestro MBA ofrece la oportunidad (es una asignatura optativa denominada Business English Seminars) a nuestros alumnos de recibir clases impartidas en Salamanca por profesores invitados procedentes de prestigiosas Business Schools como por ejemplo: London Business School (University of London), Saïd Business School (Oxford University), Fox School of Business (Temple University), Strathclyde Business School (University of Strathclyde), Leeds University Business School (University of Leeds), School of Economics, Finance and Management (University of Bristol) y Saint Mary's College of California. Estos seminarios complementan las habilidades que los alumnos desarrollan en la asignatura Business English (también optativa) ofreciéndoles la oportunidad de debatir temas económico-empresariales en la lengua de los negocios: el inglés. Es importante tener en cuenta que en un entorno globalizado el desarrollo de estas habilidades puede otorgar una ventaja competitiva a las empresas que contratan a nuestros alumnos. En este módulo intervienen periódicamente reputados académicos en el campo de la administración de empresas y de las finanzas corporativas como Professor David Hillier, de Strathclyde Business School, Professor Nigel Lockett, de Leeds University Business School y Professor Kevin Keasey, de Leeds University Business School. En la edición del 2010, esta serie de seminarios alcanzó la sesión número 100, que fue impartida por Professor Julian Franks, de London Business School. Sumando las sesiones impartidas en las ocho ediciones que lleva activa esta asignatura hemos superado los 239 seminarios.

6.2.7. TRABAJOS FIN MBA

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

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

Contenido y alcance del trabajo

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

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

Confidenciabilidad del Trabajo Fin de Máster

El alumno al redactar el Trabajo Fin de Máster no podrá incluir información confidencial de la empresa. En el caso que el alumno o la empresa estimen que el trabajo debe ser confidencial, se debe solicitar esta confidenciabilidad al Director del MBA. En estos casos el trabajo sólo deberá recoger en 5 páginas los aspectos generales del mismo. La calificación de los trabajos

confidenciales la pondrá el director del mismo. A efectos académicos la nota no podrás superar ni la media de los trabajos no confidenciales ni la del trabajo en el puesto 10 del Top Ten Trabajos Fin MBA.

Apoyo del director del Trabajo Fin de Máster

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

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

Evaluación y Presentación del Trabajo Fin de Máster

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

6.2.8. PRÁCTICAS REMUNERADAS

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

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

Paso 1. Propuestas a las empresas

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

Paso 2. Preselección de alumnos por parte de las empresas

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

Paso 3. Selección del alumno por parte de la empresa

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

6.2.9. BOLSA DE TRABAJO

El MBA en Dirección de Empresas Familiares dispone de una Bolsa de Trabajo donde confluyen los intereses de los alumnos antiguos y actuales con los de las empresas colaboradoras con el MBA (*ver dorso de este documento*), así como todas aquellas que tienen relación con algún proyecto vinculado a la Comunidad MBA DEF, entre los que destacan el Networking Empresarial MBA DEF, la Cátedra de Empresa Familiar y el Instituto Multidisciplinar de Empresa. Además, con el

objetivo de tener un mayor contacto con las empresas se organizan diferentes eventos, como el Día de la Empresa.

Las funciones de la Bolsa de Trabajo son recoger las ofertas de trabajo que nos hacen llegar las empresas y ponerlas en conocimiento de aquellos alumnos antiguos y actuales que más se adaptan al perfil solicitado por cada empresa. En la actualidad, la bolsa de trabajo ha logrado mayor dinamismo por la gestión realizada por el equipo de Selección IME.

6.2.10. EQUIPO DOCENTE

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

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

Tabla 1. Coordinadores de las asignaturas

- 1 **Julio Pindado García**
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.
Catedrático de Universidad de Economía Financiera, U. de Salamanca
- 2 **Óscar González Benito**
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.
Catedrático de Universidad, Comercialización, U. de Salamanca
- 3 **Fernando Piérola**
MBA IESE Business School
MENTOR – INTERIM MANAGER – CONSULTOR RRHH
- 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 **Luis Rodríguez Domínguez**
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.
Titular de 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 **Eva Lahuerta**
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.
Ayudante Doctor de Universidad, Comercialización, U. de Salamanca
- 11 **Daniel Linder**
Bachelor of Arts (Universtiy of Minnesota)
Profesor del Servicio Central de Idiomas de la Universidad de Salamanca
- 12 **Pablo Muñoz Gallego**
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.
Catedrático de Universidad, Comercialización, U. de Salamanca
- 13 **Isabel García Sánchez**
Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales.
Titular de Universidad. Contabilidad, U. de Salamanca
- 14 **Ignacio Requejo**
Doctor en Administración de Empresas
Profesor Visitante Strathclyde Business School

Tabla 2. Profesorado del MBA

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

- Director General Bernabé Campal
- 27 **Jaime Mateos**
MBA DEF 2011 Universidad de Salamanca
Director Financiero Leonesa Astur de Piensos - LESA
- 28 **José Félix Gálvez**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
Socio Responsable Unidad de Empresas Familiares de PWC
- 29 **Óscar Carabias Huete**
Master en Auditoría Financiera
Socio director área auditoría, Ecomt Actuarios y Auditores
- 30 **José Javier Salvador Toranzo**
Programa de Dirección General en IESE
Director de Admón. y Finanzas de Moralejo Selección
- 31 **Rosa Miguelsanz Rodado**
Licenciada en Ciencias Económicas
Coordinadora Desarrollo Organizativo y Sist. de Información G. INDAL
- 32 **Carlos Bautista**
Senior Tax Manager- Gerente en BDO Spain
- 33 **José Antonio Álvarez Romera**
Executive MBA
Director de Sistemas de Información de INDAL
- 34 **Alberto Gutiérrez**
MBA de Dirección de Empresas Familiares 2009
Export Sales Manager Revisan
- 35 **David Herguedas Simón**
Director de Recursos Humanos, Gadea Pharmaceutical Group
- 36 **Juan Otero**
Director Comercial en Alesgrupo
- 37 **Isabel Cid**
Directora de Recursos Humanos del Grupo Norte
- 38 **Luis Márquez**
Director de Recursos Humanos del Grupo Arco
- 39 **Daniel Tejada**
MBA Instituto de Empresa
Director General de Lex Nova
- 40 **José Luis Ruiz Expósito**
Programa de Alta Dirección de Empresas de IESE
Socio director de Ernst & Young
- 41 **Alberto Guerra**
Master en Dirección de Recursos Humanos
Director Grupo BLC Castilla y León
- 42 **Montse Hidalgo Hernández**
Master en Coaching Personal y Ejecutivo (Universidad Camilo José Cela)
Socia Directora CON-FLUIR Coaching y Procesos de Desarrollo.
- 43 **Antonio de la Hoz García**
Licenciado en Económicas. Especialidad: Internacional y Desarrollo
Socio Director Vector Consulting
- 44 **Jesús Martínez Guillen**
Doctor en CC Empresariales
Director de Tesorería y Asuntos Jurídicos de PWR

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

64 **Kevin Keasy**
Doctor Economía The University of Newcastle upon Tyne
Professor Leeds University Business School

6.2.11. INSTALACIONES Y OTROS MEDIOS

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

11.1. AULAS

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



11.2. BIBLIOTECAS

Como alumno de la Universidad de Salamanca, el alumno del MBA tiene acceso a todas las bibliotecas de la universidad y al préstamo de libros. Destacar la posibilidad de uso de la Biblioteca “Francisco de Vitoria” (contigua al 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 dos CDs con el contenido electrónico del material.



6.2.12. PROCESO DE ADMISIÓN

Requisitos a cumplir por los candidatos

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

Solicitud de admisión

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

Paso 1. Formulario de admisión

Completar el formulario de admisión (disponible en <https://imeusal.com/admision/>) y enviar a infoime@usal.es junto con la siguiente información:

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

Paso 2. Notificación de la Dirección del MBA

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

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

Paso 3. Entrevista

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

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

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

Paso 5. Resultado de las pruebas de admisión

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

Paso 6. Preinscripción

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

Paso 7. Matrícula

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

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

6.2.13. BECAS Y PREMIOS

Nuestro MBA tiene como objetivo conectar a los alumnos con el mundo de la empresa, siendo la mejor garantía de esta conexión las becas-contrato, becas y premios que ofrecen nuestras empresas colaboradoras. Las becas se fijaran por acuerdo entre las empresas y la Dirección del MBA. La información actualizada, así como las bases puedes solicitarlas en catedraef@usal.es. Abajo aparecen las becas que se ofertaron para la edición 2016.

Becas-contrato

1. Becas-contrato PWC (PricewaterhouseCoopers). Estas becas conceden al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
2. Beca-Contrato CFA. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
3. Becas-Contrato Global Exchange. Estas 3 becas conceden al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
4. Beca-Contrato Ángel Martín. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
5. Becas-contrato Grupo Andrés. Estas becas conceden al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
6. Beca-contrato Jamones Dionisio. (Idioma Alemán). Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
7. Beca-contrato Jamones Dionisio. (Idioma Portugués). Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
8. Beca-contrato Feyce. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
9. Becas-contrato Grupo Menchero. (Marketing Digital). Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
10. Beca-contrato Feyce. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
11. Beca-contrato Hiperbaric. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
12. Beca-contrato Saven. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
13. Beca-contrato Beher. 3 becas que conceden al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
14. Beca-contrato Ibéricos Montellano. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
15. Beca-contrato Ganadería Casaseca. 2 becas que concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
16. Beca-contrato Bernabe Campal. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
17. Beca-contrato Santos Grupo. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

Becas

18. Beca Sociedad Anónima Mirat. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
19. Beca IME. Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
20. Beca Grupo Blázquez. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
21. Beca Copasa. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
22. Beca IME Recursos Humanos. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
23. Beca El Secretario. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
24. Beca Iberdrola. Esta beca concede al alumno prácticas durante 4 meses remuneradas en 3.200 euros.
25. Beca Globalia. Esta beca concede al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
26. Beca Industria Cárnicas Iglesias. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
27. Beca Admiplanor. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
28. Beca IME INFEC. Esta beca concede al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
29. Beca HC Catering. Esta beca concede al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
30. Beca Revisan. Esta beca concede al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).
31. Beca MealfoodEurope. Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

Premios

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

6.2.14. EMPRESAS COLABORADORAS

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

Empresas Colaboradoras

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





6.3. CURSO DE VERANO

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

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

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