

PROGRAMA FSE - EOI

**NECESIDADES GLOBALES DE
FORMACION PARA LA CREACION
DE EMPLEO EN LA
COMUNIDAD AUTONOMA DE
CASTILLA - LA MANCHA**

COMUNIDADES AUTONOMAS

II

**ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL
M A D R I D**

1995

TOMO II
INFORME "CASTILLA-LA MANCHA: Necesidades Globales"

ÍNDICE

7.	Necesidades de Formación	208
7.1	Situación general	208
7.2	Destinatarios potenciales	212
7.3	Análisis de datos sectoriales	215
7.4	Aplicaciones de las acciones formativas	227
7.5	Fichas de acciones formativas	231
8.	Acciones formativas a realizar en el programa FSE-EOI	384
8.1	Penetración de la acción FSE-EOI	396
8.2	Detalle acciones FSE-EOI	397

BIBLIOGRAFÍA	i
--------------------	---

7. NECESIDADES DE FORMACIÓN

7.1 SITUACIÓN GENERAL

Si bien a lo largo de este estudio se han analizado las diferentes vertientes de la estructura socioeconómica de la región y de la población activa, conviene antes de exponer las intervenciones en materia de formación profesional y empleo, describir brevemente las deficiencias detectadas en la formación profesional y su relación con la oferta de empleo.

Como se recordará, los índices de variación de los distintos niveles de enseñanza presentaban crecimientos importantes en los extremos del sistema regional de educación. En el nivel medio se producía, sin embargo, una situación paradójica, por lo que respecta a la temática que estamos analizando; así el índice de variación de la enseñanza media globalmente era superior al índice nacional pero por el incremento de los alumnos matriculados en Bachillerato, mientras que los índices de variación desde el curso 1.984-85 en Formación Profesional aún siendo crecientes se encontraban por debajo de los índices nacionales.

Si la oferta reglada de Formación Profesional no experimenta crecimientos altos, la oferta de empleo apunta a necesidades crecientes precisamente de personal generalista y polivalente en actividades no directivas pero que sí requieren niveles de cualificación, como mínimo de nivel medio y en cualquier caso muy orientados al empleo.

En efecto, de las personas ocupadas desde 1.988 a 1.992 en el sector y en menor medida en la Construcción, experimentan un aumento porcentual ; mientras los otros dos descienden desde los cuatro puntos de la agricultura al punto de la industria. Esta tendencia de la ocupación regional confirma la tendencia nacional de que el sector servicios es el que mayor oferta de empleo genera y además mantiene elevado el volumen de contratación, en relación a otros sectores, y ello aún cuando la demanda de empleo en servicios es también la más alta en relación a los otros tres sectores.

Según los segmentos de edad, son los menores de 24 años, tanto hasta 20 años, como por debajo de esta edad, donde las tasas de ocupación no sólo han descendido desde 1.988, sino que además están por debajo de las tasa nacionales. Este bloqueo a la inserción profesional de los segmentos más jóvenes en la región tiene efectos sociales más allá de las situaciones personales: alarga la dependencia familiar, reduciéndose la renta familiar disponible; retrasar la experiencia laboral, condición de mejora en la productividad; además de otros efectos desestructuradores, tanto de la personalidad, como de la cohesión social. Una de las causas, sino la causa principal de esta contracción en la contratación del segmento de menor edad se encuentra en sus déficits de formación profesional y para el empleo.

A pesar de los esfuerzos realizados para incrementar el volumen de centros y de profesores en los sistemas reglados de formación se han detectado las características principales y las carencias más notables de la formación que se está impartiendo. A partir de este mapa de necesidades es posible planificar las acciones e intervenciones necesarias para corregir y aprovechar el impulso de capital humano que tiene la región.

Como notas más destacadas señalamos las siguientes:-

- Divorcio entre la formación de la mano de obra existente y la formación que precisan las empresas implantadas en la región o por implantarse. Ajustar la oferta y la demanda de formación constituye una prioridad de las acciones a desplegar.

- La población juvenil, especialmente, tiene una formación deficitaria, por el carácter generalista de las enseñanzas y su alejamiento de la realidad profesional y laboral. En el caso de su mayor vinculación al mundo profesional, como sería el caso de la FP de primer y segundo grado, lo cierto es que la planificación educativa rígida y realizada a largo plazo previó salidas profesionales que hoy, dada las condiciones de la crisis se encuentran saturadas.

- La población activa de edad avanzada, (55 años y más) a pesar de encontrarse en el segmento que presenta como colectivo total (de 25 y más años) una tasa de paro inferior es el colectivo dentro de este segmento cuya tasa de paro lejos de detenerse, aumenta, con las dificultades añadidas de su difícil reciclaje. La prolongación del paro en este segmento implica una dificultad más para la disminución de la tasa de paro regional. En este sentido, según la duración del paro hay que destacar que después de los parados con seis meses de duración la tasa más alta la representan los parados con más de dos años de desempleo (23,4%).

- La predominancia de la PYME en el tejido industrial regional y su tradicional actitud reactiva a la inversión en formación constituye un obstáculo muy considerable para la reactivación económica, vía incremento de la competitividad y para la

disminución de las tasas de paro. Esta actitud de las PYMES responde en muchos casos al desconocimiento de las posibilidades de formación continúa y reciclaje que se ofrecen desde instituciones públicas o desde éstas en concierto con iniciativas privadas.

-La insuficiencia de la formación ocupacional, tanto en cantidad, como en calidad y la infrautilización, en ocasiones, de las propias estructuras formativas hace que los problemas de formación para el empleo lejos de amortiguarse, se mantienen, sin que como en otros sectores se produzcan cambios en la tendencia de desarrollo actual.

7.2 DESTINATARIOS POTENCIALES

Los excedentes de mano de obra que componen los colectivos potenciales destinatarios de formación son los siguientes:

A. Jóvenes de Formación Profesional

Constituye un colectivo que busca una formación ocupacional en el nivel de las enseñanzas regladas pero que por su presencia actual en este nivel educativo, no van a poder beneficiarse de los efectos que la reforma actualmente en marcha de la LOGSE va a producir. Las estimaciones realizadas fijan un potencial demandante de formación profesional y de empleo cercano a 25.000 jóvenes.

B. Jóvenes en busca de primer empleo

Se trata, generalmente, de un colectivo, con un alto nivel de formación académica, normalmente alcanzada fuera de Castilla-La Mancha y que ha retornado a la región por las dificultades para su inserción profesional en los mercados saturados de Madrid. Además las crecientes cohortes de titulados medios y superiores de la propia Universidad de Castilla-La Mancha incrementará en el futuro este segmento de no realizarse acciones complementarias a su formación académica con el fin de favorecer su presencia en el mercado de trabajo, tanto por cuenta propia, como ajena.

C. Jóvenes Universitarios.

Aunque este segmento forma parte principalmente de los parados en busca de primer empleo, la juventud de la universidad de la Castilla-La Mancha permite que se dirijan hacia este segmento programas de formación profesional y de empleo que les permita anticiparse a la situación de posgrado sin la necesaria experiencia y formación práctica. Este segmento potencial destinatario de formación suma un total de 23120 personas que en los próximos años continuará creciendo.

D. Trabajadores y autónomos/empresarios de la agricultura

Tanto la población por cuenta ajena, como por cuenta propia en este sector dado su peso en la economía regional requiere de una urgente política de formación para mejorar la competitividad de sus producciones, mediante el conocimiento de técnicas de comercialización, investigación de mercados, diseño de marcas y distribución hacia el sector de transformación de los cultivos.

E. Trabajadores de la industria

El porcentaje de parados en este sector es superior a la media nacional, siendo un segmento cuya reconversión a otros puestos de trabajo requiere procesos de reciclaje por cuanto suelen tener una edad media muy alta y una vinculación larga con su actividad, lo cual les dificulta para la movilidad laboral.

F. Trabajadores de los servicios

Es el sector que cuenta con la proporción más alta de parados (28,4%) y el sector más alejado de la media nacional en cuanto a aportación al PIB regional, si bien ha crecido en los últimos años algo más que la media nacional. Es un sector cuya expansión es una condición de posibilidad para la diversificación del tejido productivo regional, creando nuevas oportunidades profesionales y de empleo. La formación profesional dirigida a la ramas del turismo y de los servicios externos orientados a la producción (consultoría, comercialización,...).

G. Trabajadores autónomos

El descenso en el nivel de ocupación de la población no asalariada derivada de las dificultades de este segmento para hacer frente a las necesidades gerenciales, de financiación y organización de la actividad económica hace de este colectivo un segmento muy sensible a procesos de formación profesional dirigidos bien a su inserción como población asalariada, bien a su reubicación en la actividad autónoma, aprovechando su experiencia y reforzando su formación técnica-organizativa.

H. Directivos y Técnicos

Un segmento que vive intensamente la competitividad y que requiere formación continúa para poder mantener su posición en el mercado de trabajo ante las innovaciones y cambios que la oferta de trabajo experimenta.

7.3 ANÁLISIS DE DATOS SECTORIALES

Toda la información que incluimos a partir de este momento corresponde a los resultados obtenidos de una consulta general a través de encuestas a una muestra seleccionada de empresas, así como a entrevistas con representantes de asociaciones sectoriales pertenecientes a la Federación de Empresarios de Castilla-La Mancha.

Pasamos pues, a exponer los resultados obtenidos de la aplicación de encuestas telefónicas a una muestra empresas.

Se han efectuado 502 entrevistas telefónicas entre dueños y directivos de otras tantas empresas de la comunidad autónoma, seleccionadas al azar en los siguientes sectores de actividad:

SECTOR	Nº EMPRESAS ENCUESTADAS
Mat. Construcción, Cerámica, Vidrio	55
Construcción Inmuebles, Instalaciones, Montajes	54
Cárnicos, Lácteos e. Conservas	54
Panadería, Dulces y Grasa	37
Bebidas	51
Textil	54
Piel y Calzado	54
Mobiliario y Madera	54
Metalurgia	50
Químico	39
TOTAL	502

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

Los resultados obtenidos tanto de estas encuestas como de las entrevistas mantenidas con los representantes sectoriales se analizan globalmente en este primer documento "CASTILLA-LA MANCHA, Necesidades Globales" y se explotarán posteriormente, por sectores en el estudio de "Necesidades Sectoriales".

La distribución de la muestra en lo que se refiere al número de empleado es la que sigue:

Nº de Empleados	Nº Empresas	%
Menos de 10	69	13,7
de 10 a 19	194	38,6
de 20 a 29	75	14,9
de 30 a 59	111	22,1
Más de 59	53	10,6

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

Por lo que se refiere a la distribución geográfica, la muestra tiene la siguiente estructura:

PROVINCIA	Nº Empresas	%
ALBACETE	150	29,9
CIUDAD REAL	122	24,3
CUENCA	39	7,8
GUADALAJARA	20	4,0
TOLEDO	171	34,1

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

Desde un punto de vista global la percepción que los empresarios y directivos de las empresas tienen se especifica en la siguiente tabla:

**PERCEPCIÓN DE LA MARCHA DE LA ECONOMÍA EN LA
COMUNIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA**

ESTABLE	46,4
EN DECLIVE	37,8
EN CRECIMIENTO	13,5
NS/NC	2,2

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

Como se puede ver un porcentaje cercano al 40% de los encuestados opina que la Comunidad se encuentra en una fase de decrecimiento, siendo de especial profundidad en algunos subsectores de alimentación y en el Textil, como se verá en la segunda parte de este trabajo.

En lo referente a la perfección del futuro del empleo y analizando por grupos profesionales tenemos los siguientes datos:

PERCEPCIÓN DEL FUTURO DEL EMPLEO
POR GRUPOS PROFESIONALES

	Operativos	Cuadros Medios	Especialistas	Profesionales
Perderá puestos de Trabajo	41,6	21,7	22,9	17,9
Conservará Estables	43,2	59,0	53,8	51,0
Aumentará puestos de Trabajo	11,6	11,6	18,5	13,7
NS/NC	3,6	7,8	4,8	17,3

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

Es reseñable la impresión de más del 40% de los encuestados de que se reducirá el número de operarios en las empresas de una forma mucho más significativa que cualquier otro de los grupos profesionales estudiados.

En cuanto a la creación de puestos de trabajo las respuestas fueron las siguientes:

NECESIDAD DE CREACIÓN DE PUESTOS DE
TRABAJO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

	%
SI	37,6
NO	60,00
NS/NC	2,4

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

PUESTOS CITADOS
(% SOBRE TOTAL RESPUESTAS AFIRMATIVAS)

	<u>%</u>
TÉCNICOS/DIRECTIVOS	8,5
ESPECIALISTAS	43,4
OPERARIOS	59,8
CUADROS MEDIOS	3,2
COMERCIALES	1,1
NS/NC	9,0

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

PREVISIÓN DE CAMBIO DE LA PLANTILLA POR PUESTOS

	DIRECTIVOS	TÉCNICOS	ADMINISTRATIVOS	SECRETARIAS	PERSONAL AUXILIAR	OBREROS	OBREROS ESPECIALIZADOS	CUADROS MEDIOS
	%	%	%	%	%	%	%	%
AUMENTARÁ	4,2	16,7	11,0	7,6	10,4	28,7	27,9	8,6
SE MANTENDRÁ	90,6	74,1	78,9	72,1	67,7	47,0	56,8	79,7
DISMINUIRÁ	4,0	3,2	6,8	4,8	9,2	22,1	12,5	6,2
NS/NC	1,2	6,0	3,4	15,5	12,7	2,2	2,8	5,6

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

Resulta llamativo la referente a obreros y obreros especializados, con un crecimiento mayor que en el resto de los puestos, si bien, también existen un mayor número de empresas que opinan que disminuirá el empleo, debido a tratarse de sectores en crisis o a una cierta mejora tecnológica que disminuya la necesidad de mano de obra.

NECESIDADES DE MÁS RECURSOS Y MODO DE CUBRIRLAS

(% HORIZONTAL)

	NO	SI	NS/NC	
		ESPECIALIZADO PERSONAL PROPIO	CON PERSONAL DE NUEVO INGRESO	
IDIOMAS	69,3	20,1	9,6	1,0
INFORMÁTICA	61,2	29,1	8,2	1,2
MEDIO AMBIENTE	78,9	15,9	4,0	0,6
DIRECCIÓN EMPRESA	79,9	15,5	3,4	0,8
CONTABILIDAD	82,3	10,6	6,2	1,0
CONOCIMIENTOS V.E.	57,2	32,7	8,2	2,0
EXPORTACIÓN	66,7	21,1	10,2	2,0
LOGÍSTICA	80,1	15,7	3,0	1,2
MARKETING	69,1	20,9	9,4	0,6
FINANZAS	77,3	15,3	6,4	1,0

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

MOMENTOS ADECUADOS PARA LA FORMACIÓN

(% VERTICAL)

	PERSONAL SUPERIOR %	PERSONAL MEDIO %	ADMINISTRATIVO %
Viernes y Sábado mañana	10,6	12,2	11,4
Una tarde por semana	16,9	17,3	16,7
Dos tardes por semana	7,4	8,2	8,0
Un día completo a la semana	3,6	4,0	3,6
Fuera de horario laboral	20,7	19,9	20,3
Sábado mañana	4,8	4,6	4,8
Otros	3,0	3,0	3,0
No formaría	24,7	21,9	23,7
NS/NC	8,4	9,0	8,6

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

Como se puede apreciar los horarios preferidos para la realización de la formación son aquellos que ocupan un mínimo del horario laboral.

Los cuadros que se plantean a continuación muestran la percepción de las necesidades de formación que sobre los distintos temas y procesos, tienen los encuestados en las áreas de Producción, Administración y Dirección y en el área Comercial.

Área de Producción:

NECESIDADES DE FORMACIÓN DEL PERSONAL
EN PROCESOS DE PRODUCCIÓN

	NIVEL MEDIO	NIVEL ALTO
	%	%
Calidad Total	33,1	15,5
Mejora continua	33,5	14,9
Robótica	11,6	5,4
Electrónica	12,7	4,6
Just in Time	6,6	4,0
Informática	19,3	7,6
Compra	11,2	4,4
Logística	10,6	6,0

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

Como se puede apreciar las responsabilidades medias parecen unas necesidades de formación que en responsabilidades mayores. Los temas donde se percibe mayor necesidad son los referentes a Calidad y Mejora Continua.

Área de Administración y Dirección:

NECESIDADES DE FORMACIÓN DEL PERSONAL
EN PROCESOS ADMINISTRATIVOS

	NIVEL MEDIO	NIVEL ALTO
	%	%
Informática	35,5	17,5
Idiomas	26,3	15,1
Organización	24,3	14,5
Gestión y Dirección	22,5	15,9
Logística	13,7	7,0
Medio Ambiente	12,7	6,8
FINANZAS	16,5	11,0

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1:994)

Área Comercial:

NECESIDADES DE FORMACIÓN DEL PERSONAL
EN PROCESOS COMERCIALES

	NIVEL MEDIO	NIVEL ALTO
	%	%
Marketing	32,3	16,7
Ventas	30,3	12,7
Logística	15,3	9,0
Comercio Exterior	20,7	15,9

(FUENTE: Encuesta telefónica E.O.I. 1.994)

Como en los casos anteriores los niveles de responsabilidad media son percibidos como con mayor necesidad de formación, sobre todo en los temas referentes a Marketing y Ventas.

En resumen podríamos decir que si bien prácticamente la mitad del empresario de Castilla-La Mancha considera que la marcha de la economía es estable, casi el 40% piensa que se encuentra en declive, por lo cual prevén pérdida de empleo, sobre todo en lo que se refiere a operarios, a los niveles inferiores de las entrevistas empresariales.

Por todo esto, se puede decir que las empresas buscan personas con, cada vez, mayor cualificación, en muchos casos especialistas u operarios capaces de manejar

herramientas y tecnologías actuales, sin olvidar el perfil comercial que muchas empresas solicitan sobre manera.

Esta necesidad se cubrirá especialmente mediante la formación del personal ya existente en la empresa, aunque en un buen número de casos se producirán incorporaciones de personas que puedan acreditar formación y en otros casos experiencia.

La formación deberá impartirse interfiriendo lo menos posible en la jornada laboral, quizá Viernes y Sábado mañana, o alguna tarde semanal.

Como ya hemos comentado, serán la Calidad y la Mejora Continua los temas de mayor interés dentro del área de producción. En cuanto al área de Administración y Dirección es la herramienta informática la que más necesidad de formación precisa, seguida de los idiomas, la organización y la Gestión y Dirección.

En el área comercial son Marketing y Ventas las cuestiones que más interesan, seguido del Comercio Exterior.

7.4 APLICACIONES DE LAS ACCIONES FORMATIVAS

ÁREA: Formación de Emprendedores.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN	DESTINATARIOS	PROGRAMAS - CURSOS
Creación de nuevas empresas	Para mayores de 25 años	Formación de emprendedores
Cualificación de desempleados	Parados mayores de 25 años	Gestión de ocio y tiempo libre
Creación de nuevo empleo. Mantenimiento de empleo.	Parados, empleo amenazado, jóvenes en busca de empleo.	Agentes de desarrollo local
Mantenimiento de empleo. Creación de nuevo empleo.	Directivos PYMES. Graduados universitarios en busca primer empleo.	Planificación estratégica para desarrollo de PYMES. Nuevas Tecnologías para la gestión empresarial.

APLICACIÓN DE LAS ACCIONES FORMATIVAS

ÁREA: Gestión de Empresas

OBJETIVOS DE LA ACCIÓN	DESTINATARIOS	PROGRAMAS - CURSOS
Creación de nuevas empresas	Titulados superiores en reorientación profesional	Creación de Empresas
Creación de nuevas empresas Mantenimiento de empleo	Titulados superiores en reorientación profesional Directivos de empresas	Internacionalización de la empresas
Creación de nuevas empresas Mantenimiento de empleo	Titulados superiores Directivos de empresas	Marketing
Creación de nuevas empresas Mantenimiento de empleo	Titulados superiores Directivos de empresas	Recursos Humanos
Creación de nuevas empresas Mantenimiento de empleo	Titulados superiores Directivos de empresas	Administración Financiera
Creación de nuevas empresas Mantenimiento de empleo	Titulados superiores Directivos de empresas	Gestión de Empresas

APLICACIÓN DE LAS ACCIONES FORMATIVAS

ÁREA: Medio Ambiente

OBJETIVOS DE LA ACCIÓN	DESTINATARIOS	PROGRAMAS - CURSOS
Creación de nuevo empleo en . Administración local.	Titulados Superiores en busca de empleo.	Minimización de Impacto Ambiental.
Mantenimiento de empleo.	Directivos y técnicos medios de PYMES.	Ingeniería y Gestión Medioambiental.

APLICACIÓN DE LAS ACCIONES FORMATIVAS

ÁREA: Gestión Tecnológica e Industrial

OBJETIVOS DE LA ACCIÓN	DESTINATARIOS	PROGRAMAS - CURSOS
Mantenimiento de empleo.	Directivos y técnicos de empresas	Gestión Tecnológica e Industrial
Creación de empleo.	Profesionales en paro Titulados superiores en busca del primer empleo	Gestión de las Tecnologías de Información y Comunicaciones
Mantenimiento de empleo Creación nuevo empleo	Directivos y técnicos a empresas Titulados superiores en paro	Control de Gestión en Empresas Industriales

7.5 FICHAS DE ACCIONES FORMATIVAS

- **Gestión Tecnológica e Industrial**
- **Gestión de las tecnologías de la Información y comunicaciones**
- **Control de Gestión de empresas Industriales**
- **Nuevas tecnologías para la Gestión Empresarial**
- **Agentes de desarrollo local**
- **Gestión de Ocio y Tiempo libre**
- **Formación de Emprendedores**
- **Planeación estratégico para el desarrollo de las PYMES**
- **Medioambiente. Área de Ingeniería**
- **Medioambiente. Área de Gestión Territorial**
- **Medioambiente. Área de Ingeniería y Gestión**
- **Medioambiente. Área de Directivos de PYMES**
- **Creación de Empresas**

- **Gestión de Empresas. Área de Internacionalización**
- **Gestión de Empresas. Área de Marketing**
- **Gestión de Empresas. Área de Recursos Humanos**
- **Gestión de Empresas. Área Financiera**
- **Gestión de Empresas**

**TITULO DEL PROGRAMA FORMATIVO
GESTIÓN TECNOLÓGICA E INDUSTRIAL**

DESTINATARIOS

Personal ejecutivo de las empresas, con tres años de experiencia como mínimo, con necesidad de actualizar sus conocimientos de gestión en empresas tecnológicas e industriales, para potenciar su trabajo actual o reorientarse profesionalmente.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

- 500 horas, de las cuales 95 se utilizarán en la gestión de proyectos, usando un juego de simulación empresarial.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

OBJETIVOS

- Analizar los fundamentos y técnicas de gestión en el área de las operaciones tecnológicas e industriales.
- Identificar los factores tecnológicos claves para la mejora de la competitividad.
- Proporcionar a los asistentes las herramientas y técnicas para el diagnóstico de las diferentes situaciones problemáticas que pueden presentarse en una empresa industrial.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Existirá una evaluación continuada a lo largo de todo el curso, a fin de conocer la comprensión de las materias por parte de los alumnos y, se realizará una prueba al final de cada módulo.

Los trabajos y proyectos realizados servirán también para la evaluación final y la obtención del correspondiente diploma.

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

MODULO	Nº HORAS
1. Contabilidad y finanzas	40
2. Comercial y marketing	25
3. Recursos humanos	25
4. Calidad total	20
5. Planificación estratégica	20
6. Gestión de la tecnología y la innovación	20
7. Diseño e innovación de producto	30
8. Planificación y organización de la producción	30
9. Estrategia de operaciones	30
10. Calidad industrial	25
11. Logística	30
12. Mantenimiento industrial	30
13. Simulación	25
14. Impacto ambiental	20
15. Gestión de proyectos	95
16. Capacidades personales	24
17. Herramientas Microinformáticas	30

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO
GESTIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

DESTINATARIOS

Profesionales en paro con necesidad de reorientarse profesionalmente y titulados superiores en busca del primer empleo.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

- 500 horas, de las cuales 70 son de gestión y desarrollo de proyectos
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

OBJETIVOS

- Identificar y analizar la gestión de estas tecnologías clave para la empresa moderna
- Comprender la interrelación de las mismas con el resto de las áreas funcionales de la empresa y, en consecuencia, con la marcha del negocio.
- Enseñar la utilización de las Tecnologías de la Información como herramienta de apoyo a la gestión empresarial, dando una visión práctica de la situación y las tendencias en este sector.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se establecerán sistemas de evaluación continua a lo largo del curso, así como pruebas al final de cada módulo, para conocer la comprensión por los alumnos de las materias del programa. También se evaluará la calidad de los trabajos a lo largo del curso.

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

MODULO	Nº HORAS
1. Contabilidad y finanzas	40
2. Comercial y marketing	25
3. Recursos humanos	25
4. Calidad total	20
5. Planificación estratégica	20
6. Gestión de la tecnología e innovación	20
7. Planificación y organización de la producción	30
8. Gestión del hardware	20
9. Ingeniería del software	20
10. Gestión de proyectos	70
11. Diseño y planificación de S.I.	40
12. Organización del área de sistemas	20
13. Seguridad y auditoría informática	20
14. Gestión y diseño de redes	30
15. Integración de las comunicaciones	30
16. Análisis del sector	15
17. Capacidades personales	24
18. Herramientas microinformáticas	30

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO
CONTROL DE GESTIÓN DE EMPRESAS INDUSTRIALES

DESTINATARIOS

Directivos y técnicos de empresas, con tres años de experiencia como mínimo y necesidad de reorientarse profesionalmente, o titulados superiores actualmente en paro.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

- 500 horas, de las cuales 100 son de desarrollo de proyectos
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

OBJETIVOS

- Proporcionar al participante, independientemente de su formación universitaria previa, los conocimientos sobre las motivaciones y los criterios económicos que rigen la actividad empresarial, efectuando una homogeneización del concepto y utilización de los mismos.
- Asimismo, practicar en el manejo de los estados demostrativos de resultados, analizando los factores que influyen en la variación de los mismos.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se establecerán sistemas de evaluación continua a lo largo del curso, así como pruebas al final de cada módulo, para conocer la comprensión por los alumnos de las materias del programa. También se evaluará la calidad de los trabajos a lo largo del curso.

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

MODULO	Nº HORAS
1. Contabilidad y finanzas	40
2. Comercial y marketing	25
3. Recursos humanos	25
4. Calidad total	20
5. Planificación estratégica	20
6. Gestión de la tecnología e innovación	20
7. Planificación y organización de la producción	30
8. Logística	30
9. Mantenimiento industrial	30
10. Análisis financiero	40
11. Control integral de gestión	35
12. Análisis del valor	25
13. Gestión de proyectos	100
14. Capacidades personales	24
15. Herramientas microinformáticas	30

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Introducir los valores estratégicos del diseño y la innovación.
- Orientar la innovación de producto a las áreas de "valor" añadido para el cliente.
- Analizar las estrategias de innovación y diseño de productos.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Conceptos de Diseño e Innovación

- Innovación de producto
Marco Estratégico

- Valoración cualitativa del diseño

- Análisis cuantitativo del Diseño

- Valoración económica de los beneficios del diseño
 . Orientación del diseño al valor añadido
 . Análisis del Valor
 . Matriz funcional del producto
 . Definición funcional de los productos

- Industrialización del Diseño

- Análisis Industrial del Producto
 . Del Diseño conceptual a la producción real.

- Características Industriales

- Técnicas de integración del diseño
 . Packaging
 . Interfaces

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Conocer y analizar las técnicas de organización de la producción en función de los productos y los mercados.
- Mostrar las ventajas de la integración empresarial de la función producción.

CONTENIDOS

SUBMÓDULOS

TEMAS

- Entorno productivo

- El diseño de un sistema productivo

- La organización industrial

- Núcleo del sistema productivo

- Tipos de sistemas productivos

 . Análisis del inventario.

 . Tipos y gestión de inventarios

 . El control de la producción

 . Gestión de la capacidad productiva

 . Previsiones de demanda

 . Gestión de costes de producción

 . El "just in time"

- Elementos del sistema productivo

- Integración logística del sistema

- Control de calidad. Función e integración

- El Mantenimiento. Integración de la función de producción

- La informática de producción

CIM

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Conocer y aprender a utilizar técnicas de simulación operativa de sistemas discretos.

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**

- Concepto de simulación

- Definición de la simulación. Tipos

- Formulación de problemas. Identificación de dificultades.

- Desarrollo del modelo

Casos "reales" de simulación

- Práctica de simulación

- Sistema de producción

· Viabilidad de la inversión

· Capacidades productivas

· Tecnologías

- Organización de líneas de producción

· Análisis de Lay- Out

· Análisis de productividad

· Análisis económico

· Equilibrio de capacidades productivas

· Planificación "What if"

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Conocer el significado de las "operaciones" a la empresa.
- Analizar, estructurar y diseñar el sistema operativo en función del producto, la estrategia empresarial y los recursos disponibles.

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**

- Concepto de operaciones

- Las operaciones en la empresa
 - . El concepto de valor
 - . La relación con los Dptos. funcionales
 - . El valor estratégico de las operaciones.
- Casos de estudio
- Compras y aprovisionamientos como estrategia operativa.
- La obsolescencia tecnológica.
- La calidad como ventaja operativa
- La integración operativa. Ventajas e inconvenientes.
- El tamaño empresarial
 - . Alianzas estratégicas.
 - . Ventajas del "grande"
 - . Ventajas del pequeño

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Proporcionar elementos y criterios de definición, alcance, control y seguimientos de proyectos.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Definición y alcance de proyecto

- Definición del proyecto.

- Alcance del compromiso

- Análisis de riesgos

- Análisis de viabilidad

- La contratación

- Aspectos jurídico legales

- Aspectos fiscales

- El equipo de proyecto

- Gestión de equipos

· Las ventajas del equipo

· El papel del lider

· El director de proyecto como lider

· Responsabilidad y actividades en el equipo.

- El control del proyecto

- Herramientas de control y seguimiento de proyectos

· Gestión de la documentación

· Gestión del contrato

· Gestión de modificaciones

· Diagramas de control

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Introducir el concepto de: "valor" percibido por el cliente.
- Mostrar herramientas analíticas del valor.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Análisis funcional

- Definición funcional del proyecto

- Análisis ABC

- Matriz del valor

- Análisis prestaciones

- Función del producto y sus prestaciones

- Cociente coste/prestaciones

- Incrementeo de valor

- Supresión del "no valor"

- El servicio como valor añadido al producto

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Definir el concepto y el significado de la estrategia empresarial
- Conocer técnicas de análisis estratégico
- Desarrollar capacidades y herramientas de implantación de estrategias

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Estrategia de empresa

- Concepto de estrategia
 - . Necesidad
 - . Análisis futuro de la empresa
 - . Integración de funciones
- Modelo conceptual de Planificación
 - . Metodologías de análisis
 - . Estrategias básicas
 - . Liderazgo en costes
 - . Diferenciación
 - . Tecnología
 - . Culturas
 - . El arbol de tecnologías
- Casos de estudio
 - . Rivalidad
 - . Cultura de empresa
 - . Organización
 - . Tecnología
- Herramientas y criterios de implantación estratégica.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Dar a conocer la función de mantenimiento y su importancia en la gestión de la empresa industrial.
- La integración del mantenimiento

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- La función de mantenimiento

- Objetivos del mantenimiento
Disponibilidad operativa

- Tipos de mantenimiento

- Los costes de mantenimiento y los costes de la indisponibilidad.

- Gestión del mantenimiento

- Capacidad operativa versus capacidad mantenimiento

- Recursos disponibles

- Gestión de recursos

- Captación y análisis de datos

- Arbol de fallos

- Fiabilidad

- Mantenibilidad

- Disponibilidad

- Integración

- Gestión integral del mantenimiento. Planificación.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Conocer y practicar los sistemas de control y gestión de coste y potenciar la capacidad analítica para la evaluación y la toma de decisiones en materia de costes.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Conceptos de costes

- Costes fijos y variables

- Costes directos e indirectos

- Margen de contribución

- Umbral de rentabilidad

- Apalancamiento operativo

- Sistemas de costes

- Costes por pedido

- Coste por proceso

- Coste estándar

- Costes históricos

- Costes basados en actividades

- Fundamentos de control de gestión

- La función de control

- . Instrumentos

- . Centros de control

- . El presupuesto

- Diseño de sistemas

- Diseño de un sistema de control

- . Modelo estratégico y modelo de control

- . La organización y el control.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Dar a conocer los criterios de análisis financiero necesarios para la toma de decisiones en la empresa.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Finanzas 	<ul style="list-style-type: none"> - Dualidad de empleos y recursos <ul style="list-style-type: none"> . Impuestos sobre sociedades . Impuesto sobre el valor añadido - Dualidad de empleos y recursos <ul style="list-style-type: none"> . Estructura patrimonial de la empresa . El fondo de maniobra . Ciclo de explotación, períodos de maduración del circulante y fondo de maniobra necesario. . Origen y aplicación de fondos . La Tesorería . El cash-flow . Cuenta de resultados previsionales . Balances previsionales - Estructuras del resultado económico <ul style="list-style-type: none"> . La dualidad margen-rotación . El ratio ROI . Apalancamiento financiero . Umbral de rentabilidad y cash-flow . Tipos de rentabilidades - Control de la gestión financiera <ul style="list-style-type: none"> . Control de la estructura financiera . Decisiones de endeudamiento a corto y a largo.

OBJETIVOS OPERATIVOS

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- . El coste del capital, de los recursos propios y de los recursos ajenos.
- . El coste efectivo de la deuda
- . El control de la liquidez

- Mercados Financieros

- . La financiación bancaria: crédito
- . Créditos sindicatos
- . La financiación del Tesoro Público, bonos y obligaciones del Estado, letras del Tesoro
- . Pagarés de empresa, bonos y obligaciones
- . La financiación en Bolsa

- Análisis de rentabilidad de inversiones

- . La función de invertir y el concepto de inversión.
- . El proceso de inversión
- . Criterios y decisión de inversiones
- . Criterios de rentabilidad de inversiones
 - * Capitalización y actualización: descuento de flujo de fondos
 - * Período de recuperación
 - * Tasa interna de rentabilidad
 - * Valor actual neto
 - * Índice coste-beneficio
- . Análisis del riesgo

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Proporcionar una visión práctica de la logística de una empresa industrial y ejercitación en la implantación de sistemas logísticos.
- Analizar la integración productiva en la empresa a través de la cadena logística.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Compras y aprovisionamientos

- La función de compras
 - . Aprovisionamientos y calidad
 - . Aprovisionamientos y "Just in Time"

- Gestión de materiales

- Almacén de materias primas
- El producto y su estructura operativa.
 - . Lista de materiales
 - . Ley operativa
 - . Lay -out

- Gestión de producción

- El plan de producción
- Conceptos básicos: Lead Time, Run Time, Setup-Time.
 - . Equilibrio capacidades
 - . Sincronización capacidades
 - . Elaboración del plan maestro de producción.
 - . El flujo de materiales e información
- Planificación de la producción
 - . Tipos de demanda
 - . Técnicas de scheduling
 - . Filosofía Kan - Ban
 - . Fabricación flexible

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- **La distribución**
 - . La función de distribución
 - . Implicaciones en la logística de producción
 - . La gestión de la red de distribución
 - . Localización de almacenes
 - . Manejo y transporte del producto
 - . El concepto de servicio al cliente

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- **Redes de Area Local**

- **Definición**
- **Topologías físicas**
- **Banda base y banda ancha**
- **Características medio físicos transmisión.**
- **Diseño de RAL (casos prácticos)**
- **Gestión de RAL (ejemplos)**
- **Integración PABX**

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Dominar los conceptos que permitan integrar la gestión de las telecomunicaciones en todos sus aspectos: voz, datos, texto e imagen, para lograr compartir recursos, reducir costes y multiplicar las posibilidades de acceso de todas las personas implicadas en la información.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Red Digital de Servicios Integrados 	<ul style="list-style-type: none"> - Definiciones y conceptos - Estructura básica - Accesos - Servicios ISDN - RDSI banda ancha - RDSI banda estrecha - RDSI en España. Oferta comercial
<ul style="list-style-type: none"> - Comunicaciones por satélite 	<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos básicos - Tipos de satélites - Señales transmitidas
<ul style="list-style-type: none"> - Aplicaciones empresariales 	<ul style="list-style-type: none"> - Correo electrónico - Videoconferencia - Multimedia

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Explicar las diferentes áreas tecnológicas que se encuentran presentes en este sector, identificando sus puntos clave, situaciones emergentes en el futuro, así como la proyección de las diferentes empresas implicadas.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
- Descripción del sector	<ul style="list-style-type: none"> - Composición por áreas - Situación a nivel mundial - Situación a nivel nacional - Principales actores
- Análisis sectorial	<ul style="list-style-type: none"> - Evolución histórica - Areas emergentes de oportunidad y áreas en declive - Fabricantes y proveedores - Consumidores y clientes - Operadores

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Legislación

- Descripción e impacto de la legislación europea
- Panorámica de la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones
- Situación del Plan Electrónico e Informático (PEIN)
- Ley de Televisión por cable
- Otra legislación aplicable

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Ser capaz de manejar una organización desde una función directiva o propietaria donde todas o parte de las funciones se realizan a través de colaboradores. Conocer los aspectos de relación legal con los colaboradores así como cuanto se refiere a organización y sus tipos, diseño de puestos de trabajo, políticas de selección, formación e incentivos e implicaciones de éstas para el conjunto de la organización.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Diseño de los procesos básicos para el negocio 	<ul style="list-style-type: none"> - Estructura - Procesos - Distribución de tareas - Análisis coste-beneficio de la gestión de recursos humanos en la nueva empresa
<ul style="list-style-type: none"> - Planificación de recursos humanos 	<ul style="list-style-type: none"> - Descripción y valoración de puestos <ul style="list-style-type: none"> · Su utilización en planificación de la organización · Su utilización en política de retribuciones · Discusión sobre evaluación de rendimiento - Análisis de flexibilidad
<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de saturación de puestos 	<ul style="list-style-type: none"> - Cambios cualitativos producidos por mecanización
<ul style="list-style-type: none"> - Criterios y técnicas de selección 	<ul style="list-style-type: none"> - Efectos de los criterios de selección en el futuro de la empresa <ul style="list-style-type: none"> · Criterio filtro. Vs. Criterio oportunidad · El mito del ajuste persona-puesto

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**

- El futuro: Los problemas del tamaño crítico

- Conceptos básicos de derecho laboral y seguridad social

- Efectos secundarios de la utilización de técnicas
 - . Desaparición de la figura del responsable
 - . Subjetividad
 - . Desconocimiento de factores utilizados

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Explicar los conceptos necesarios para que los directivos obtengan ventajas estratégicas por medio de los sistemas de información para la gestión. Además, dentro de este marco conceptual, los directivos podrán tomar decisiones relacionadas con estos sistemas durante su período gerencial.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Economía de la información 	<ul style="list-style-type: none"> - Valor y coste de la información - Cálculo del valor de la información - Análisis coste-beneficio de los sistemas de información - Relación entre el análisis coste-beneficio y la dirección del proyecto. - Asignación de costes por servicios de ordenador
<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos sobre sistemas 	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es un sistema? - Interacciones entre subsistemas - Integración frente a independencia - Efectos de los avances en tecnología de la información
<ul style="list-style-type: none"> - Fundamentos de una estrategia eficaz para un sistema de información 	<ul style="list-style-type: none"> - Planificación de un sistema de información - Creación de una visión compartida del sistema de información.

CONTENIDOS

SUBMÓDULOS

TEMAS

- Puesta en práctica de una estrategia favorable al sistema de información

- Sistemas de ayuda a la decisión

- Interrelaciones con el sistema de información
- Habilitando la capacidad tecnológica
- Factores clave de éxito
- Estrategias competitivas
- Gestión por medio del sistema de información
- ¿Qué es un sistema de ayuda a la decisión?
- Tipos de sistemas de ayuda a la decisión
- Ayudas a la decisión proporcionadas por un sistema de ayuda a la decisión
- Métodos para aumentar la selectividad de la información
- Modelos de optimización
- Sistemas de apoyo a la decisión orientados a modelos
- Sistemas de ayuda a la decisión y sistemas de información administrativa

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Dominar los conceptos básicos para la gestión de la innovación de la empresa que alcanza desde el diagnóstico de la situación tecnológica interna, la decisión de desarrollo propio que conlleva la protección y comercialización de la tecnología, o la adquisición externa que lleva aparejada la asimilación de la misma.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Estrategia tecnológica

- Las matrices de producto o negocios
- La tecnología en el centro de la estrategia. Arthur D. Little
- Desarrollo recientes
 - . La ventaja competitiva de Porter
 - . La explotación del potencial tecnológico: los "árboles" o "racimos" tecnológicos
 - . Nuevas formas de acceso a la tecnología: alianzas, subcontratación, descentralización.

- Factores para gestión de la innovación tecnológica

- Especialización
 - . Productos estrechamente relacionados
 - . Especialización de la I + D
 - . Prioridades lógicas
- Adaptabilidad
 - . Flexibilidad en la organización
- Cohesión organizativa
 - . Buena comunicación
 - . Rotación en el trabajo
 - . Equipos multidisciplinarios
 - . Empleo a largo plazo

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

<p>- Protección de la tecnología propia</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cultura empresarial <ul style="list-style-type: none"> . Características empresariales . Pequeñas divisiones . Fuentes de financiación diversas . Tolerancia al fracaso . Oportunidad para desarrollar proyectos exteriores - Sentido de la integridad <ul style="list-style-type: none"> . Autocomprensión . Involucrar a la alta dirección - Cómo sacar provecho de la innovación: algunos conceptos fundamentales - Regímenes de propiedad - El paradigma del proyecto dominante - Los recursos complementarios - Consecuencias sobre la rentabilidad de las innovaciones <ul style="list-style-type: none"> . Regímenes de propiedad fuerte . Regímenes de propiedad débiles
---	--

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Comercialización de la tecnología

- Estrategias de acceso a los recursos complementarios
 - . Formas de contrato
 - . Formas de integración
 - . Integración frente a contrato: un resumen analítico
 - . Formas mixtas
- El proceso de desarrollo del mercado de los productos de alta tecnología
 - . Fase I. Evaluación
 - . Fase II. Desarrollo
- Completando el Marketing mix
 - . Análisis de la fijación de precios
 - . Análisis de la promoción
 - . Análisis de la distribución
- Desarrollo del modelo
 - . Alternativas organizativas
 - . Aspectos financieros

OBJETIVOS OPERATIVOS

Comprender el sistema de calidad industrial que permite la provisión de bienes cuyas prestaciones son adecuadas a los requisitos del comprador. Para ello es necesario involucrar a todos los directivos, cuadros y trabajadores en el dominio de las técnicas básicas de calidad en las etapas de investigación y desarrollo, planificación de productos, diseño, producción, compras, inspección, ventas y servicio post-venta.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

<p>- Fundamentos de calidad industrial</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El sistema de la Garantía de Calidad - El control de las materias primas y de los subcontratos (materiales): - El control de los equipos (máquinas) - Los métodos de trabajo y la normalización (métodos) - El control de las medidas (mediciones) - El personal (hombres) y la educación
<p>- Métodos estadísticos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los diferentes tipos de datos - Expresión cuantitativa de las distribuciones - Interpretación y uso de las distribuciones de frecuencias - Diagramas de Pareto y curvas de Pareto - Hojas de comprobación

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Gráficos de control

- Diagramas de la capacidad de los procesos
- Diagramas de dispersión (diagramas de correlación)
- ¿Qué es el error?
- Tipos de gráficos de control
- Preparación de los gráficos de control de la media y el recorrido (x-R)
- Preparación de los gráficos de control para la fracción de unidades defectuosas (p)
- Preparación de los gráficos de control para el número de unidades defectuosas (pn)
- Preparación de los gráficos de control para el número de defectos por unidad (u)
- Preparación de los gráficos de control para el número de defectos (c)
- Interpretación de los gráficos de control
- Aplicaciones de los gráficos de control
- El gráfico de control de la mediana y el recorrido

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Control de procesos 	<ul style="list-style-type: none"> - Gráficos de control para puntos de datos individuales <ul style="list-style-type: none"> . Preparación del gráfico de control x . El uso del gráfico de control x - Diseño de la calidad y diseño del proceso <ul style="list-style-type: none"> . Normas de calidad . Diseño de los procesos, análisis de los procesos y preparación de los gráficos de procesos de control de calidad - Acciones <ul style="list-style-type: none"> . Tipos de acciones . Gráficos de ajuste . Gráficos de control . Informes de las anomalías de un proceso - Normas de trabajo y normas técnicas <ul style="list-style-type: none"> . Características de calidad, características de control y normas de trabajo . Propósitos y tipos de normas de trabajo . Preparación de las normas de trabajo . Puesta en práctica y control de las normas de trabajo

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- **Garantía de Calidad**

- Niveles de control
 - . Selección de los elementos de control
 - . Establecimiento de los niveles de control
 - . Previsión de los niveles de control

- ¿Qué es la Garantía de Calidad?

- Los principios de la Garantía de Calidad

- Los métodos y sistemas de la Garantía de Calidad

- ¿Por qué se producen unidades defectuosas?
Algunas modificaciones convenientes

- Fiabilidad

- **La inspección**

- La Garantía de Calidad y la responsabilidad social (responsabilidad civil por el producto, y daños ambientales ocasionados por el producto.

- ¿Qué es la inspección?

- Tipos de inspección

- ¿Qué es la inspección por muestreo?

- . Errores de muestreo
- . Curvas características de los planes de muestreo

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Implantación de un Sistema de Control de Calidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Calidad media de salida <ul style="list-style-type: none"> - Tipos de inspección por muestreo - Nivel de la calidad y disposición de los lotes después de la inspección - ¿Inspección del 100% o inspección por muestreo? - ¿Control de los procesos o inspección? - El Departamento de Inspección <ul style="list-style-type: none"> - Las obligaciones del Departamento de Inspección - Errores a los que son susceptibles las inspecciones y el Departamento de Inspección. - Las normas de inspección y cómo establecerlas - El tratamiento de las reclamaciones y la aceptación especial de un producto <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué son las reclamaciones? - Tratamiento de las reclamaciones - Aceptación especial de un producto - El Control de Calidad - La organización del CC - Programas de fomento del CC - Control de los diseños

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
	<ul style="list-style-type: none"> - El control de las materias primas, de subcontratistas, y el CC pra las pequeñas y medianas empresas - Control de los equipos, control de calibres y herramientas, y control de las medidas - El CC en marketing, ventas y servicio post-venta - El CC y la organización distribuidora - Control de la Investigación y el Desarrollo - Auditorías de la calidad - Auditorías de Control de Calidad y auditorías de CC - Gestión de la política

OBJETIVOS OPERATIVOS

Comprender la Calidad Total como una estrategia de mejora continua enfocada a proporcionar al cliente mejores productos o servicios con menores costos. Es decir, explicar un cambio de actitud que permite a la empresa avanzar mediante metas progresivas logrando a la empresa alcanzar una posición ventajosa que puede resumirse en clientes satisfechos y costes reducidos.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción 	<ul style="list-style-type: none"> - La estrategia de empresa <ul style="list-style-type: none"> . La Dirección . El enfoque al cliente . La mejora de márgenes . Datos del estudio PIMS - La visión de empresa <ul style="list-style-type: none"> . Su carácter . Sus ventajas . Ejemplós - El liderzgo <ul style="list-style-type: none"> . Su papel decisivo . Influencia en el carácter de la empresa . Características del líder - La búsqueda de la satisfacción del cliente <ul style="list-style-type: none"> . La satisfacción del cliente como meta . Los aspectos a explorar - La viabilidad de la empresa <ul style="list-style-type: none"> . Factores básicos actualmente: <ul style="list-style-type: none"> Plazo-Servicio-Precio . La calidad total como estrategia de mejora de procesos

CONTENIDOS

SUBMÓDULOS

TEMAS

Control de Calidad

Garantía de Calidad

- **Medidas e indicadores**
 - . Su orientación al cliente
 - . Características de las medidas
 - . Sistema de medidas e indicadores
 - . Papel de los indicadores en la mejora continua
- **El modelo europeo de Calidad Total**
- **Evolución del control de calidad desde la perspectiva del desarrollo técnico e industrial**
- **Herramientas para el control de calidad**
- **Desarrollo de la normativa**
Introducción histórica y situación actual
- **Sistema de garantía de calidad**
 - . Establecimiento del Manual de Calidad
 - . Especificaciones
- **Desarrollo de un sistema de garantía de Calidad**
 - . Simplificación de normas
 - . Sistemas participativos
 - . Transformación preventiva del control

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- **Gestión de Calidad**

- **Calidad y productividad**

- **Etapas de implantación**

- **Atención al cliente**

- **Planes de mejora continuada**

- **Diseño y preparación del programa**

- . **Diseño general del plan de mejora**
- . **Análisis de la situación de la empresa**
- . **Definición de la política de calidad**
- . **Difusión de la decisión de abordar el plan de su inminencia**
- . **Diseño del programa de acciones y su cronograma**

- **Implicación de los Directores y enfoque prioritario**

- . **Grupos de trabajo de Directores**
- . **Seminarios para Directores**
- . **Análisis de los procesos clave**
- . **Desarrollo de los procesos de formación y comunicación**

- **Implicación y mejora**

- . **Revisión de las cadenas de clientes y suministradores internos**
- . **Formación y comunicación específica a todos los niveles**

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**

- Propuesta y selección de proyectos de mejora a todos los niveles

- Seguimiento y medida del desarrollo de los proyectos

- Revisión y actualización (programas anuales)

- Auditoría de los progresos

- Refuerzo de los éxitos conseguidos

- Procesos de reconocimiento

- Formación e iniciativas más avanzadas de mejora

- Grupos de trabajo especializados

OBJETIVOS OPERATIVOS

Conocer el proceso de evaluación ambiental en sus diferentes aspectos y aplicaciones. Repercusión del desarrollo de proyectos en el entorno ambiental

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Marco legal	- La directiva europea
	- R.D. 1302/86
	- Reglamento
- Estudios de Impacto ambiental	- Alcance
	- Contenido
- Metodología	- Inventario
	- Identificación de impactos
	- Evaluación de alternativas
- Medidas correctoras y control	- Ejercicio práctico sobre varios estudios de evaluación
- Prácticas	

OBJETIVOS OPERATIVOS

Describir y familiarizar al participante con las arquitecturas y configuraciones más comunes en el mercado, los componentes principales de los mismos y las aplicaciones empresariales de dichos equipos.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Equipos informáticos

- Unidades centrales

- Miniordenadores

- Microordenadores

- Componentes de un ordenador

- Unidad central de proceso

- Memoria principal

- Dispositivos de entrada y salida.

- Almacenamiento auxiliar

- Proceso de información

- Palabras e instrucciones

- Direccionamiento

- Multitarea

OBJETIVOS OPERATIVOS

Dominar la utilización del diseño y desarrollo del software, par el manejo de transacciones rutinarias, así como orientar el desarrollo de programas al suministro de información para la toma de decisiones

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Programas de Ordenador

- Tipos de programas

- Naturaleza crítica del procesamiento de transacciones

- Desarrollo de Programas de Aplicaciones

- Diseño de un sistema de procesamiento de transacciones

- Aspectos de gestión en el desarrollo de programas de aplicaciones

- Ciclo de vida del proceso de desarrollo.

- Mejoras en el proceso de desarrollo convencional

- Uso de paquetes de aplicaciones comercializados

- Herramientas de Desarrollo de alta productividad

- Lenguajes de cuarta generación

- Sistemas de gestión de bases de datos

- Sistemas prototipo

- Operación por usuario final

- Orientaciones generales para el desarrollo de programas

OBJETIVOS OPERATIVOS

Suministrar los conceptos fundamentales para asimilar y asentar las tecnologías de la información dentro de las empresas. Ello implica armonizar los equipos, programas y personas para optimizar la gestión empresarial

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<p>Conceptos fundamentales</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Estrategia informática en función del negocio - Elección del software <ul style="list-style-type: none"> . Análisis previo . Selección del proveedor - Equipo tecnológico <ul style="list-style-type: none"> . Tendencias . Riesgos
<p>Implantación proyectos informáticos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Planificación - Parametrización - Conversión de sistemas - Período de pruebas - Formación de usuarios - Gestión del cambio - Mantenimiento

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**

- Organización del departamento informático

- Elección del equipo
- Funciones y responsabilidades
 - . Explotación
 - . Desarrollo
 - . Comunicaciones
 - . Microinformática

OBJETIVOS OPERATIVOS

Analizar la seguridad y controles existentes, feniendo área clave, optimizar la calidad de los servicios proporcionados por la informática como herramienta de gestión, y permitir un control de los costes informáticos dentro de los niveles presupuestarios establecidos

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Seguridad

- Riesgos físicos
- Daños accidentales o intencionados
- Prácticas fraudulentas a través del sistema
- Pérdida o sustracción de información (ficheros, datos y documentación) y materiales
- Accesos no autorizados a programas, ficheros o datos
- Datos erróneos, deliberados o accidentales, en la entrada al sistema

- Auditoría informática

- Funciones principales
 - Evaluación de calidad de los controles
 - Vigilancia de aplicación práctica
 - Comprobación del cumplimiento de normas en vigor
 - Verificación de fiabilidad de información
 - Propuesta de medidas correctoras y comprobación de puesta en práctica

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**

- Metodología de auditoría
 - . Entorno general
 - . Diagnóstico
 - . Auditoría de homologación
 - . Auditoría a través de la informática

- Organización del área de auditoría

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO
NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL

DESTINATARIOS

Titulados universitarios en paro/búsqueda de primer empleo.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

640 horas, distribuidas preferentemente a lo largo de 5 años

OBJETIVOS

- 1) Aportar una sistemática para el tratamiento de los problemas empresariales.
- 2) Identificar factores-clave y variables de control en las distintas direcciones funcionales.
- 3) Desarrollar los conocimientos sobre toda la gestión empresarial en su conjunto, es decir, comprender la totalidad de las áreas funcionales de la empresa.
- 4) Profundizar en los conocimientos específicos necesarios para la gestión de la empresa.
- 5) Aportar enfoques internacionales en las materias impartidas.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se recurre a criterios de evaluación continuada: asistencia e intervenciones en clase; realización de ejercicios o trabajos realizados con cada asignatura, y la aprobación del Proyecto de Empresa. El reducido número de alumnos (25), unido a la inmensa dedicación del Cuadro de profesores, constituye un marco muy apropiado para la administración de la evaluación continua.

MODULO	Nº HORAS
1.- ORGANIZACION Y ESTRUCTURA	16
2.- CONTABILIDAD/ANÁLISIS FINANCIERO	80
3.- MARKETING	32
4.- PLANIFICACION ESTRATEGICA	48
5.- TOMA DE DECISIONES CON AYUDA DE ORDENADOR	40
6.- SISTEMAS INFORMATICOS	40
7.- METODOLOGIA DEL PROYECTO	16
8.- TRABAJO DE CAMPO DE PROYECTOS	24
9.- PROCESO PRODUCTIVO/CALIDAD TOTAL	40
10.-COMUNICACION	16
11.-MARKETING (INVESTIGACION DE MERCADOS)	32
12.-TRABAJO DE CAMPO (MARKETING)	16
13.-DIRECCION DE PROYECTOS (CONSULTORIA)	40
14.-INGLES	40
15.-COMUNIDADES EUROPEAS	12
16.-DERECHO LABORAL	16
17.-COMERCIO EXTERIOR	24
18.-FISCAL	16
19.-DERECHO SOCIETARIO	16
20.-RECURSOS HUMANOS	24
21.-CREATIVIDAD	8
22.-MEDIO AMBIENTE	16
23.-DERECHO COMUNITARIO	12
24.-PROYECTO DE EMPRESA/PRESENTACION FINAL	16

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Comprensión de los criterios básicos de Análisis, Diagnóstico y Diseño de Organizaciones eficaces.
- Análisis de Estructuras y sistemas organizativos, con un enfoque sistemático y funcional.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Aprender los conceptos financieros básicos para el análisis patrimonial.
- Realizar un Diagnóstico Financiero a partir de los estados contables.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Comprender las variables del Marketing-Mix (producto, precio, distribución y comunicación).
- Aplicar las referidas variables a distintos sectores y empresas mediante casos prácticos.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Tomar conciencia de la importancia de la reflexión estratégica en el contexto empresarial actual.
- Comprender las etapas de análisis, planificación y control estratégico.
- Aplicar los conceptos de planificación estratégica mediante la realización de casos prácticos.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Aprender las instrucciones básicas para el desarrollo de un juego de empresas con ayuda de ordenador.
- Comprender la dependencia sistemática de la toma de decisiones en distintas áreas.
- Familiarizarse con la toma de decisiones en la empresa y en el trabajo en equipo.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Conocer las herramientas fundamentales para aplicaciones informáticas.
- Manejar los programas informáticos de gestión: Hojas de Cálculo, Procesadores de Texto, Base de Datos, Gráficos, etc.
- Conocer el "estado de las técnicas" y las tendencias futuras en el campo de la Ofimática.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Comprender las etapas básicas para el desarrollo de un Proyecto de Estrategia y Creación de Empresa.
- Aplicar la metodología de Proyecto, mediante la realización de casos prácticos.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Conocer las Fuentes de Información para realizar el análisis externo del Proyecto.
- Elaborar la síntesis del Análisis macro, sector industrial/servicio y factores críticos.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Conocer las Técnicas de programación y Control de la Producción, con énfasis en el JIT. (Just in time).
- Comprender la filosofía de Calidad Total y su aplicación en distintos sectores y empresas.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Adquirir los conocimientos básicos sobre los elementos de la Comunicación, distorsión del mensaje con la realización de ejercicios prácticos.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Conocer los métodos cuantitativos y cualitativos de investigación de mercados.
- Elaborar cuestionarios para realizar el trabajo de campo.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Realizar el trabajo de campo para la recogida de información del mercado.
- Interpretar y tabular la información disponible.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Controlar el avance de los Proyectos mediante consultoría individual de los paarticipantes con el Director de Proyectos.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Mejorar la capacidad de los asistentes en cuanto a la comprensión del Inglés de los Negocios.
- Practicar el Inglés en distintas situaciones empresariales.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Comprender las Políticas Comunitarias básicas.
- Analizar el impacto del mercado Unico Europeo en la empresa española.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Analizar el Estatuto de los Trabajadores.
- Comprender las tipologías de contratación temporal.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Conocer los aspectos básicos en materia de importación y exportación.
- Conocer las terminologías básicas de las reglas internacionales de comercio exterior INCOTERMS.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Conocer el funcionamiento básico del Sistema Fiscal.
- Conocer en profundidad el Impuesto de Actividades Económicas.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Comprender las características básicas de las distintas figuras del Derecho Societario.
- Aplicar a su Proyecto los conocimientos adquiridos y elegir la forma jurídica más apropiada a su proyecto..

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Diseñar las distintas estructuras de una empresa.
- Distinguir con claridad las funciones del área del RR.HH. hoy en día.
- Conocer cómo debe actuar el responsable de este área.

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Planteamiento de la disciplina como la respuesta imprescindible a un cambio ambiental-complejo y discontinuo.
- El proceso creativo, síntesis entre el pensamiento convergente (lógica tradicional) y el divergente (pensamiento lateral).
- Presentación y práctica de las técnicas para la mejora de la creatividad.

OBJETIVOS OPERATIVOS

Adquirir una visión global sobre:

- La gestión medioambiental en la Industria.
- El sistema jurídico ante el delito ecológico.
- Auditorias medioambientales.
- Marketing medioambiental.
- Informática y Medio Ambiente.
- Nuevas Tecnologías en el tratamiento de residuos tóxicos y peligrosos, y en el tratamiento de las aguas residuales.
- Financiación del medio ambiente: Programas Comunitarios de Ayuda.

OBJETIVOS OPERATIVOS

Familiarizarse a los participantes con temas básicos, tales como:

- Competencias comunitarias.
- Fuentes de Derecho Comunitario. Tratados Internacionales.
- Derecho derivado.
- Principios generales de Derecho Comunitario.
- Aplicación del Derecho Comunitario.

OBJETIVOS OPERATIVOS**1) El Proyecto de Empresa:**

- Es la base para la aplicación de los conocimientos adquiridos con las materias impartidas.
- Su desarrollo se va orientando gradualmente mediante diversas tutorías/consultorías, por parte de distintos profesores que mantienen con los alumnos, de forma individual o en pequeños grupos, aparte de la consultoría general a cargo del Director de Proyecto.
- Todos los proyectos se materializan en una memoria escrita. Algunos de ellos se presentan en sesión pública.

2) La presentación final, pretende:

- Adquirir las habilidades que requiere la preparación de "presentaciones" profesionales persuasivas.
- Realización de las presentaciones de los propios Proyectos de Creación de Empresa y Plan Estratégico.

TITULO DEL PROGRAMA FORMATIVO
AGENTES DE DESARROLLO LOCAL**DESTINATARIOS**

Parados mayores de 25 años de larga duración, personas amenazadas de exclusión del mercado laboral y jóvenes desempleados.

DURACION Y DISTRIBUCION

500 horas, distribuidas preferentemente en cuatro meses

OBJETIVOS**a) Generales:**

- 1.-Proporcionar los Conocimientos Esenciales de Gestión Empresarial, transmitiendo técnicas de Tratamiento de Problemas Empresariales.
- 2.-Transmitir la metodología de Elaboración de Planes de Negocio y los aspectos claves de la Selección, Seguimiento y Evaluación de Proyectos.
- 3.-Estimular los procesos de Animación y Seguimiento de Proyectos de Creación de Empresas, fomentando la Innovación y la Creatividad de los Asistentes.

b) Específicos:

- 1.-Capacitar a los asistentes en las técnicas de Análisis y Diagnóstico de Oportunidades y Restricciones de su Zona de Actuación.
- 4.-Transmitir técnicas de Marketing del Entorno Local en relación con el Territorio, sus Empresas y sus Productos.

EVALUACION Y SEGUIMIENTO

Al término del Curso, se evalúan los Proyectos y alumnos según el Cuestionario de Evaluación SCET.

El seguimiento se realiza mediante el acompañamiento para la formulación de los Planes de Acción Local.

ESTRUCTURA DE LA ACCION	HOJA 2/7
MODULO:	Nº HORAS
I.- FORMACION EN GESTION EMPRESARIAL	256
II.- METODOLOGIA DE DIRECCION DE PROYECTOS	124
III.- FORMACION EN METODOLOGIAS DE DINAMIZACION LOCAL	40
IV.- PUESTA EN MARCHA DE LOS PLANES DE ACCION LOCAL	80

OBJETIVOS OPERATIVOS

En este módulo se imparten las técnicas básicas de gestión en las distintas áreas funcionales de la empresa y el tratamiento integrado de las mismas para la resolución de problemas empresariales.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
1.- Visión Integrada de la Empresa	-Planificación. Organización y Control -Estrategia y Estructura -Bases de Estrategia Competitiva
2.-Marketing	-Variables del Proceso Comercial -Análisis Comercial -Diagnóstico Comercial
3.-Finanzas	-Proceso Contable -Análisis, Estados Financieros -Diagnóstico Económico-Financiero
4.-Producción	-Proceso Productivo -Nuevas Tecnologías en la Producción -Diagnóstico Técnico-Productivo
5.-Personal	-Proceso de Selección -Proceso de Formación -Diagnóstico de Recursos Humanos
6.-Habilidades Directivas	-Técnicas de Creatividad y Solución de Problemas -Técnicas de Agenda y Gestión del tiempo -Técnicas de Negociación y Venta -Técnicas de Motivación y Mando -Técnicas de Dirección de Reuniones

<p>7.-Entorno Jurídico</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Sociedades Cooperativas y Laborales -Sociedades Mixtas y de Capital-Riesto -Agrupaciones Económicas Empresariales
<p>8.-Entorno Laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> -El Marco de Relaciones Laborales -Tipología de Contratos Laborales -Autoempleo
<p>9.-Entorno Fiscal</p>	<ul style="list-style-type: none"> -El Impuesto de Actividades Económicas -El impuesto de Valor Añadido -Problema Fiscal de las Agrupaciones Empresariales
<p>10.-Aplicaciones Infomáticas</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Tratamiento de Textos -Hoja de Cálculo -Gestión Base de Datos

OBJETIVOS OPERATIVOS

Aportar a los participantes las herramientas básicas y la metodología para la Selección, Dirección y Evaluación de Proyectos de Creación de Empresa.

Por grupos, se desarrollará un Proyecto de Creación de Empresa, que será tutelado por un Director de Proyectos, orientándoles en el desarrollo de cada una de las etapas de avance del mismo.

Este desarrollo práctico permite a los asistentes profundizar en la problemática de la creación de empresa y mejorar con ello, las capacidades de comprensión del proceso de Selección, Dirección y Evaluación de Proyectos

Las características de la metodología son las siguientes:

A-Criterios de selección de proyectos

B-Guía de elaboración de un Plan de Negocio

C-Trabajo de Campo

D-Tutorías

E.-Análisis de Viabilidad

OBJETIVOS OPERATIVOS

En este módulo hace énfasis en el análisis del entorno local y en la articulación de proyectos de creación de nuevas empresas y desarrollo de empresas existentes, dentro de su ámbito de actuación.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
1.-Estudios Sectoriales	-Análisis Sectorial -Factores de Exito Sectoriales -Estrategias Competitivas
2.-Análisis de Zona	-Busqueda de Información -Bases Socio-Económicas -Parámetros de Dinamización: el Territorio; Las Empresas y Otras Instituciones Locales; Líneas de Acción Estratégica
3.-Marketing y Promoción del Entorno	-Bases de Desarrollo de un Plan de Marketing Orientado: Promoción de la Zona; Promoción de Empresas; Promoción de Productos y Servicios:

OBJETIVOS OPERATIVOS

Desarrollo de los Planes de Accion Local, por parte de los Agentes de Desarrollo Local, para cada una de las zonas de actuación. Se llevará a cabo mediante la tutorización de los Planes por parte de los Directores de Proyecto.

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO

GESTIÓN DE OCIO Y TIEMPO LIBRE

DESTINATARIOS

Parados mayores de 25 años de larga duración y jóvenes desempleados promotores de Nuevas Empresas en el sector de ocio.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

500 horas, distribuidas preferentemente a lo largo de 4 meses.

OBJETIVOS

- 1) Proporcionar a las entidades interesadas (establecimientos hoteleros, Ayuntamientos y otros), Gestores de Ocio (empresarios especializados en gestionar las actividades asociadas al Ocio) que permita a aquellos complementar su oferta convencional enriqueciéndola, y consiguiendo de este modo captar la fidelidad de los clientes.
- 2) Proporcionar, así mismo, Mandos Intermedios con formación adecuada.
- 3) Satisfacer la demanda, cada vez más segmentada y exigente, con profesionales adaptados a las nuevas ofertas.
- 4) Adecuar la oferta formativa a la cambiante realidad del sector.
- 5) Colaborar en el cambio de actitudes, gracias a la incorporación de profesionales especializados y polivalente.
- 6) Fomento de la creación de empresas en sectores diferenciados, por ejemplo, en el turismo rural, todo ello a través del desarrollo de un Proyecto de Creación de Empresa.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Al término del curso se evalúan Proyectos y alumnos según el Cuestionario de Evaluación SCET

Seguimiento, a través de las siguientes acciones:

- a) Acompañamiento de los Proyectos de empresa susceptibles de implantación inmediata, mediante asesoramiento y estímulo para vencer los primeros obstáculos.
- b) Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
- c) Reuniones para Intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.
- d) Creación de Base de Datos con todos los Proyectos que posibilite la explotación ágil de relaciones.

MODULO	Nº HORAS
I. GESTION DE EMPRESA	160
II. OCIO Y TIEMPO LIBRE	80
III. DESARROLLO DE HABILIDADES	88
IV. CREACION DE EMPRESAS	
V. TRABAJO DE CAMPO DE PROYECTOS	40
VI. DIRECCION DE PROYECTOS:(CONSULTORIA)	132

OBJETIVOS OPERATIVOS

El bloque de Gestión de Empresarial, después de una introducción al mundo de la empresa, pasa revista a las distintas funciones de la misma, Marketing, Estados Financieros, Entorno Jurídico, etc, completándose con un modelo de simulación con ordenador en el que los participantes ponen en Práctica los conceptos adquiridos con anterioridad.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

1.- Técnicas de Dirección

Se estudian las grandes líneas estratégicas de la empresa, y en especial, las funciones de la Dirección planificación, organización, control y liderazgo.

2.- Marketing

Se trata de formar a los participantes en temas básicos como la segmentación y análisis de mercado, poniendo énfasis en los aspectos afines al sector objeto del Programa de modo que les permita elaborar un Plan de Marketing con el que definir sus acciones comerciales, teniendo en cuenta el par producto-mercado, clientes, promoción-comunicación y canales de distribución.

3.- Estados Financieros

Con el estudio de los Estados Financieros se pretende dotar a los asistentes de los conceptos clave de la Contabilidad, incidiendo en términos como balances, cuentas de resultados, amortizaciones, etc, con la finalidad de que los asuman como un elemento imprescindible para la toma de decisiones.

4.- Simulación de Gestión

Mediante la simulación por orden ordenador, se pretende que los participantes comprendan la necesidad de meditar las decisiones a través de un juego informático que facilita información sobre la evolución de diferentes empresas, durante el cual los participantes deberán tomar decisiones comprobando inmediatamente sus consecuencias, asistidos por una hoja de cálculo.

5.- Entorno Jurídico

Se dirige a aclarar los principales aspectos legales de una empresa y proporciona una formación completa acerca de los distintos tipos de sociedades, requisitos y formas de Constitución.

OBJETIVOS OPERATIVOS

En este módulo se abordan los temas más prácticos relacionados con las actividades que posteriormente va a desarrollar cada participante en su Proyecto. Se analiza la Animación de un Centro Hotelero, la organización de actos tanto interiores como exteriores, sin olvidar los requerimientos de seguridad en función de los asistentes a las actividades, la calidad de los servicios a prestar y se detallan las ayudas oficiales existentes.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<p>1.- Animación Hotelera</p>	<p>Se trata de evaluar diferentes alternativas de actividades complementarias de los servicios convencionales que se prestan en los establecimientos hoteleros y que son las que verdaderamente singularizan unos servicios que de otro modo resultan extraordinariamente standardizados.</p>
<p>2.- Organización de Actos</p>	<p>Se imparten técnicas de Relaciones Públicas, Ambientación, Dibujo y Gastronomía.</p>
<p>3.- Salud y Seguridad</p>	<p>Se les instruye sobre medidas de seguridad en locales públicos y primeros auxilios.</p>
<p>4.- Ayudas Locales</p>	<p>Información sobre ayudas públicas destinadas al Sector Turístico.</p>
<p>5.- Experiencias Locales</p>	<p>Conferencias a cargo de empresarios y profesionales especializados de sector en el que se describen experiencias por ellos vividas que puedan ejemplarizar los objetivos del Programa.</p>
<p>6.- Calidad</p>	<p>Comprender la filosofía de la calidad aplicada a los servicios de ocio y utilización del tiempo libre.</p>
<p>7.- Comunicación</p>	<p>Elementos constitutivos de la Comunicación, distorsión del mensaje y ejercicios prácticos.</p>

OBJETIVOS OPERATIVOS

Se potencian aquellos aspectos que van a tener gran importancia a la hora de poner en práctica el Proyecto que hayan elegido. Se hace especial hincapié, de forma eminentemente práctica, en:

- 1.- Técnicas de Negociación**
- 2.- Dramatización**
- 3.- Liderazgo Situacional**
- 4.- Animación Hotelera**
- 5.- Solución de problemas**

OBJETIVOS OPERATIVOS

El bloque está concebido para la cualificación de los promotores de nuevas empresas o el desarrollo de empresas existentes, siguiendo una Guía de Elaboración de Planes de Negocio, que permite avanzar, paso a paso, desde la idea o proyecto inicial, en el primer caso, y hasta la formulación estratégica viable, en todo caso

OBJETIVOS OPERATIVOS

Se reservan todavía 40 horas para que los participantes puedan llevar a cabo el Trabajo de Campo tutorizado necesario para obtener la información necesaria que les permita elaborar un Proyecto de Creación de Empresa elegido por ellos mismos.

OBJETIVOS OPERATIVOS

En este bloque se controla el avance de los Proyectos mediante consultoría individual de los participantes con el Director de Proyectos, contando para ese menester con 132 horas de Consultoría por parte de un Profesor-Consultor especialista en este sector.

TITULO DEL PROGRAMA FORMATIVO
FORMACION DE EMPRENDEDORES**DESTINATARIOS**

Programa dirigido a parados mayores de 25 años de larga duración y jóvenes desempleados que tengan una idea o proyecto para la creación de una empresa.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

500 horas, distribuidas preferentemente en 4 meses

OBJETIVOS

Realizar un estudio de la viabilidad de la idea o negocio que cada participante quiere poner en marcha, a través del asesoramiento individualizado y la formación en las distintas áreas funcionales de la empresa. Como consecuencia, el Programa se dirige a:

- 1) Proporcionar una visión global de las distintas áreas de la empresa y una formación básica multidisciplinar.
- 2) Fomentar vocaciones empresariales estimulando el espíritu de innovación en tanto que búsqueda y explotación sistemática de las oportunidades del entorno.
- 3) Facilitar técnicas de tratamiento de problemas empresariales.
- 4) Transmitir la metodología de elaboración de un Plan de Negocio a partir de una idea o proyecto.
- 5) Dotar de una formación eminentemente práctica a los asistentes.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Al término del curso se evalúan Proyectos y alumnos según el Cuestionario de Evaluación SCET.

El seguimiento es a través de las siguientes acciones:

- a) Acompañamiento de los emprendedores y proyectos susceptibles de implantación inmediata, mediante asesoramiento y estímulo para vencer los primeros obstáculos.
- b) Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
- c) Reuniones para Intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.
- d) Creación de Base de Datos con todos los Proyectos que posibilite la explotación ágil de relaciones.

MODULO	Nº HORAS
I.- <u>Formación General en Gestión Empresarial</u>	344
II.- <u>Formación específica en Creación de Empresas</u>	156

4.- Simulación de Gestión

- Juego de Empresas
- Reglas del Buga-Buga

5.- Aplicaciones Informáticas

- Para facilitar la elaboración y presentación final de los proyectos, así como la realización de presupuestos, proyecciones financieras y análisis de sensibilidad de la Cuenta de Ingresos y Gastos, se familiarizará a los asistentes con el

manejo de las herramientas informáticas relativas a Proceso de Textos, Hoja de Cálculo y Gráficas, en sesiones teórico-prácticas para el conocimiento de los distintos paquetes informáticos y de su aplicación a las necesidades concretas de cada proyecto.

6.- Recursos Humanos

1. Introducción
2. Planificación de Recursos Humanos
3. Administración de Personal
4. La Comunicación Interpersonal
 - Grupos de Trabajo
 - Negociación
 - Administración de Salario
 - Teorías para la eficacia
 - Estilos de Dirección

7.- Aspectos Fiscales

- Sistema Tributario Español
- Obligaciones Fiscales del Empresario
- Impuesto de Actividades Económicas
- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- Tributación de los beneficios empresariales
- Obligaciones de retención del empresario
- El P.G.C. y la Tributación y Fiscalidad Empresarial

8.- Aspectos Jurídicos

- Consideraciones Generales
- Libro de Comercio
- Registro Mercantil
- El Comerciante Individual y Colectivo
- Las Sociedades Mercantiles
- Requisitos y formas de la Constitución

9.- Comercio Exterior

- Examen de los aspectos básicos en materia de importación y exportación.
- Terminologías básicas de las reglas internacionales de Comercio Exterior.

10.- Entorno Comunitario

- Entorno socio-económico europeo
- Fuentes de Información

11.- Comunicación

- Las relaciones con el exterior
- Comunicación y convivencia
- Comunicación oral
- Comunicación escrita

OBJETIVOS OPERATIVOS

Instruir sobre el seguimiento de una Guía de Elaboración de Planes de Negocio que permite avanzar, paso a paso, desde la idea o proyecto inicial hasta la concreción de un programa con su calendario y presupuestos para la nueva empresa.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

1) Explicación de la Guía de Elaboración de un Plan de Negocio

- Los participantes progresan en el desarrollo del Plan de Negocio, apoyándose en un documento-guía que explica paso a paso las tareas a realizar en las distintas etapas de avance del proyecto. La Guía se analiza, primero, en varias sesiones teórico-prácticas, y posteriormente, en la sesión denominada Iniciación al Plan de Negocio comienza el trabajo en tiempo real.

2) Trabajo de Campo

Se entrega una documentación "ad hoc" donde figuran las **FUENTES DE INFORMACION** que permiten realizar un análisis completo del Entorno:

- Euroventanillas
- Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa
- Cámaras de Comercio
- Registro de la Propiedad Industrial
- Bancos de Datos
- Anuarios

Así mismo, se indican las **PAUTAS** para conseguir una información relevante de las citadas fuentes. Finalmente, se dan las oportunas instrucciones sobre cómo estructurar adecuadamente la información recogida, según la distinta tipología de los proyectos en que están involucrados.

3) Las Consultorías individualizadas

Los Directores de Proyecto realizan tutorías individualizadas según el calendario de avance fijado previamente con cada emprendedor y que contempla 3 hitos básicos:

- Definición del para producto-mercado
- Análisis del entorno
- Determinación del problema

estratégico

Posteriormente, se establecen los objetivos de mercado, rentabilidad y flexibilidad y se inicia el Plan Financiero. En cualquier momento pueden incorporarse a la tutoría los restantes profesores según las necesidades de los proyectos.

4) Presentación de los Proyectos

Sesión a sesión irán avanzando en las distintas etapas del proyectos, para finalmente, culminar con la presentación del proyecto completo, según un índice de presentación facilitado a los partici-

pantes, que permite garantizar tanto la adecuada presentación formal como su contenido, recogiendo todos los aspectos relevantes para su posterior evaluación.

5) Análisis de Viabilidad

La Viabilidad final de los proyectos se determinará por un manual de Autoevaluación que se entrega a los participates, junto con el correspondiente Cuestionario de Evaluación. Como es natural, estas autoevaluaciones serán contrastadas con las realizadas por los Directores de Proyecto de la E.O.I.

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO

PLANEACION ESTRATEGICA PARA DESARROLLO DE LAS PYMES

DESTINATARIOS

Programa dirigido a cualificación de pequeños y medianos empresarios, así como a personal directivo de PYMES que deseen realizar un Plan Estratégico a corto y medio plazo. Constituyen colectivos de alto riesgo por la amenaza de paro (que con frecuencia sería de larga duración por sus características de edad o habilidades obsoletas) que se deriva de la inadaptación sobrevenida de los rápidos cambios del entorno.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

500 horas, a impartir preferentemente a lo largo de 4 meses.

OBJETIVOS

emitir al empresario realizar una profunda revisión de su empresa, mediante la autoevaluación del Plan Estratégico que se lleva a cabo a través de metodologías propias de la E.O.I., diseñadas específicamente para estos cursos por profesores consultores. En consecuencia, el Programa se dirige a:

- 1) Proporcionar una visión global de las distintas áreas de la empresa y una formación básica multidisciplinar.
- 2) Determinar las Amenazas y Oportunidades derivadas de la exploración del entorno.
- 3) Analizar los puntos fuertes y débiles de cada empresa.
- 4) Facilitar técnicas de tratamiento de problemas empresariales.
- 5) Elaborar un Plan Estratégico que garantice la competitividad a medio y largo plazo.
- 6) Proporcionar una formación eminentemente práctica a los asistentes.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Al término del curso se evalúan Proyectos y alumnos según el Cuestionario de Evaluación SCET

Seguimiento, a través de las siguientes acciones:

- a) Acompañamiento técnico a los empresarios participantes en la etapa de implantación de sus Planes Estratégicos.
- b) Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
- c) Reuniones para Intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.

MODULO	Nº HORAS
<u>I. Formación General en Gestión Empresarial</u>	344
<u>II. Formación específica para la Elaboración del Plan Estratégico</u>	156

OBJETIVOS OPERATIVOS

Proporcionar las técnicas básicas para la resolución de problemas empresariales y tomas de decisiones.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
1.- Marketing	<ul style="list-style-type: none">- Planificación Comercial.- Decisiones sobre las variables de Marketing. Contenido del Plan Comercial.- Gestión de Ventas.
2.- Finanzas	<p>A. Los Estados Financieros:</p> <ul style="list-style-type: none">- Introducción.- El Balance de Situación.- La Cuenta de Resultados.- El Flujo de Fondos.- Otras consideraciones. <p>B. Análisis Financieros:</p> <ul style="list-style-type: none">- Análisis Patrimonial.- Análisis del Resultado Económico.- La autofinanciación de la empresa.- Fuentes de financiación ajena.- Análisis del Coste de Financiación.
3.- Producción	<ul style="list-style-type: none">- Los tipos de demanda y su incidencia en la producción.- La cadena logística.- Planificación de la Producción.- Gestión de materiales.- Programas de fabricación.- Otros aspectos de Gestión.- Gestión de Calidad.

4.- Simulación de Gestión

- Juego de Empresas
- Reglas del Buga-Buga

5.- Aplicaciones Informáticas

- Para facilitar la elaboración y presentación final de los proyectos, así como la realización de presupuestos, proyecciones financieras y análisis de sensibilidad de la Cuenta de Ingresos y Gastos, se familiarizará a los asistentes con el manejo de las herramientas informáticas relativas a Proceso de Textos, Hoja de Cálculo y Gráficas, en sesiones teórico-prácticas para el conocimiento de los distintos paquetes informáticos y de su aplicación a las necesidades concretas de cada proyecto.

6.- Recursos Humanos

1. Introducción
2. Planificación de Recursos Humanos
3. Administración de Personal
4. La Comunicación Interpersonal
 - Grupos de Trabajo
 - Negociación
 - Administración de Salario
 - Teorías para la eficacia
 - Estilos de Dirección

7.- Aspectos Fiscales

- Sistema Tributario Español
- Obligaciones Fiscales del Empresario
- Impuesto de Actividades Económicas
- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- Tributación de los beneficios empresariales
- Obligaciones de retención del empresario
- El P.G.C. y la Tributación y Fiscalidad Empresarial

<p>8.- Aspectos Jurídicos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Consideraciones Generales - Libro de Comercio - Registro Mercantil - El Comerciante Individual y Colectivo - Las Sociedades Mercantiles - Requisitos y formas de la Constitución
<p>9.- Comercio Exterior</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Examen de los aspectos básicos en materia de importación y exportación. - Terminologías básicas de las reglas internacionales de Comercio Exterior.
<p>10.- Entorno Comunitario</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Entorno socio-económico europeo - Fuentes de Información
<p>11.- Comunicación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Las relaciones con el exterior - Comunicación y convivencia - Comunicación oral - Comunicación escrita

OBJETIVOS OPERATIVOS

El elemento clave para ello es la Guía de Elaboración del Plan Estratégico, que permite y facilita el avance del mismo.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<p>1) Explicación de la Guía de Elaboración de un Plan de Negocio.</p> <p>2) Trabajo de Campo</p>	<p>- Los participantes progresan en el desarrollo del Plan de Negocio, apoyándose en un documento-guía que explica paso a paso las tareas a realizar en las distintas etapas de avance del proyecto. La Guía se analiza, primero, en varias sesiones teórico-prácticas, y posteriormente, en la sesión denominada</p> <p>Iniciación al Plan de Negocio comienza el trabajo en tiempo real.</p> <p>Se entrega una documentación "ad hoc" donde figuran las FUENTES DE INFORMACION que permiten realizar un análisis completo del Entorno: .</p> <ul style="list-style-type: none"> - Euroventanillas - Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa - Cámaras de Comercio - Registro de la Propiedad Industrial - Bancos de datos - Anuarios <p>Así mismo, se indican las PAUTAS para conseguir una información relevante de las citadas fuentes. Finalmente, se dan las oportunas instrucciones sobre cómo estructurar adecuadamente la información recogida, según la distinta tipología de los proyectos en que están involucrados.</p>

3) Las Consultorías individualizadas

Los Directores de Proyectos realizan tutorías individualizadas según el calendario de avance fijado previamente con cada emprendedor y que contempla 3 hitos básicos:

- Definición del par producto-mercado
- Análisis del entorno
- Determinación del problema estratégico

Posteriormente, se establecen los objetivos de mercado, rentabilidad y flexibilidad y se inicia el Plan Financiero. En cualquier momento pueden incorporarse a la tutoría los restantes profesores según las necesidades de los proyectos.

4) Presentación de Proyectos

Sesión a sesión irán avanzando en las distintas etapas del proyecto, para finalmente, culminar con la presentación del proyecto completo, según un índice de presentación facilitado a los participantes, que permite garantizar tanto la adecuada presentación formal como su contenido, recogiendo todos los aspectos relevantes para su evaluación.

5) Análisis de Viabilidad

La Viabilidad final de los proyectos se determinará por un manual de Autoevaluación que se entrega a los participantes, junto con el correspondiente Cuestionario de Evaluación. Como es natural, estas autoevaluaciones serán contrastadas con las realizadas por los Directores de Proyecto de la E.O.I.

MODULO: <i>LA EMPRESA</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS:		
Conocer los aspectos fundamentales de la empresa para poder encajar dentro de sus estrategias una política de gestión medioambiental		
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
* La Dirección	<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos generales - Tipos de estructuras - Problemas de organización y dirección 	
* Recursos humanos	<ul style="list-style-type: none"> - Planificación de recursos - Necesidades - Descripción de puestos - Distribución de tareas 	
* Aspectos financieros	<ul style="list-style-type: none"> - Estados contables <ul style="list-style-type: none"> - Financieros - Balances - Resultados 	
*Marketing y ventas	<ul style="list-style-type: none"> - Elementos de marketing <ul style="list-style-type: none"> - El mercado - El producto - El precio - La distribución 	

MODULO: <i>SECTORES Y PROCESOS</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS:		
<p>Conocer los principales sectores industriales así como las principales operaciones unitarias que aquellos emplean para poder capacitar a los participantes en cuanto a las fuentes contaminantes en relación con esos sectores industriales.</p>		
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
* Sector energético	<ul style="list-style-type: none"> - Energía térmica - Energía hidráulica - Energía nuclear - Energías renovables 	
* Sector petroquímico	<ul style="list-style-type: none"> - Refino y petroquímico 	
* Sector químico	<ul style="list-style-type: none"> - Química inorgánica - Pasta y papel - Pesticidas - Galvanoplastia 	
*Sector minero	<ul style="list-style-type: none"> - Minería energética - Minería no energética 	
* Agroganadero	<ul style="list-style-type: none"> - Explotaciones ganaderas, - Explotaciones agrarias - Industria alimentaria 	
* Transporte	<ul style="list-style-type: none"> - Carretera - Ferroviario - Aéreo 	
*Operaciones de separación	<ul style="list-style-type: none"> - Sólido-sólido - Líquido-líquido - Sólido-líquido 	

MODULO:

CONTAMINACIÓN ATMOSFÉRICA

HOJA

1/1

OBJETIVOS OPERATIVOS:

Conocer las principales fuentes de contaminación atmosféricas, sus causas, efectos y medidas correctoras.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

*** La atmósfera**

- La atmósfera.
- Ciclos
- La radiación atmosférica

***Contaminantes mayoritarios**

- Fuentes productoras
- Combustibles fósiles
- La industria

***Contaminantes minoritarios**

- Fuentes promotoras
- La industria
- Automoción

***Efectos principales**

- Acidificación
- Efecto invernadero
- Capa de ozono
- Smogs

***Medidas correctoras**

- Soluciones en proceso
- Soluciones fin de línea
- Cambios de proceso

***Legislación**

MODULO:**CONTAMINACION DE LAS AGUAS****HOJA****1/1****OBJETIVOS OPERATIVOS:**

Conocer los principales fuentes de contaminación de las aguas superficiales, subterráneas y marinas, así como sus efectos y medidas correctoras

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
* Contaminación de aguas superficiales	<ul style="list-style-type: none"> - Ríos, pantanos y lagos - Fuentes de contaminación - Medidas correctoras
* Eutrofización	<ul style="list-style-type: none"> - Causas y efectos - Caudales ecológicos - Medidas correctoras
* Contaminación de aguas subterráneas	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de contaminación - Salinización de acuíferos - Medidas correctoras
* Contaminación marina	<ul style="list-style-type: none"> - Contaminación por emisarios - Contaminación por hidrocarburos - Medidas correctoras
* La erosión	<ul style="list-style-type: none"> - Factores que la determinan - Efectos
* Legislación	

MÓDULO: <i>CONTAMINACIÓN DE SUELOS</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS:		
Conocer las principales fuentes de contaminación del suelo, así como sus efectos y medidas correctoras.		
CONTENIDOS		
SUBMÓDULOS	TEMAS	
* Introducción	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento básico de suelos y emplazamientos - Tipos de contaminantes 	
* Sectores contaminantes	<ul style="list-style-type: none"> - Industria - Contaminación difusa 	
* Técnicas de descontaminación	<ul style="list-style-type: none"> - Fundamentos - Operaciones - Costes 	
* Casos prácticos	<ul style="list-style-type: none"> - Aplicaciones de diferentes técnicas 	
* Legislación		

MODULO: <i>CONTAMINACIÓN POR RUIDO</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS:		
Conocer las principales fuentes de contaminación por el ruido, su problemática, así como las medidas correctoras.		
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
* General	<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos básicos - Fuentes de ruidos 	
* Contaminación por ruido	<ul style="list-style-type: none"> - Medida del ruido - Efectos - Medidas correctoras activas y pasivas 	
* Ruido del tráfico	<ul style="list-style-type: none"> - Problemática - Medidas correctoras 	
* Legislación		

MODULO: <i>AGUAS RESIDUALES URBANAS</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS:		
Conocer la problemática general de las aguas residuales urbanas, su gestión y las diferentes posibilidades y alternativas a su tratamiento.		
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
* Caracterización y parámetros	- Caracterización y parámetros	
* Pretratamientos	- Pozos - Rejas	
* Tratamiento primario	- Decantación	
* Tratamiento secundario	- Procesos biológicos - Lodos activos - Lagunaje - Filtros - Decantadores secundarios - Fosas sépticas y tanques imhoff	
* Tratamiento terciario	- Desnitrificación - Eliminación de fósforo	
* Desinfección	- Cloración - Ozonización	
* Tratamiento de fangos	- Espesamiento - Digestión - Filtración - Centrifugación - Eras	
* Recuperación térmica	- Incineración de lodos	
* Legislación		
* Casos prácticos	- Cálculo de una EDAR	

OBJETIVOS OPERATIVOS:

Conocer la problemática general de las aguas residuales industriales, su gestión y las diferentes posibilidades y alternativas a su tratamiento.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
* Tratamientos físicos	<ul style="list-style-type: none"> - Homogenización - Separados de grasas y aceites - Flotación - Filtración - Evaporación
* Tratamientos biológicos	<ul style="list-style-type: none"> - Lodos activos - Procesos con oxígeno - Filtros percloradores - Digestión anaerobia
* Tratamientos químicos	<ul style="list-style-type: none"> - Coagulación- floculación - Precipitación química - Eliminación de metales pesados - Oxidación
* Tratamiento de fangos	<ul style="list-style-type: none"> - Ozonización - Filtración - Centrifugación - Inertización - Eliminación de olores
* Legislación	<ul style="list-style-type: none"> - Plantas integrales y mixtas
* Casos prácticos	<ul style="list-style-type: none"> - Sector bebidas - Sector alimentación - Sector energético - Sector pasta-papel - Sector tratamiento de superficies

MODULO: <i>RESIDUOS SÓLIDOS</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS:		
Conocer la gestión global de residuos sólidos, tanto urbanos, industriales como especiales a través de sus diferentes posibilidades de tratamiento.		
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
* Residuos urbanos	<ul style="list-style-type: none"> - Características - Sistemas de recogida y tratamiento - Tratamientos 	
* Residuos industriales	<ul style="list-style-type: none"> - Características - Sistemas de tratamiento - Depósito de seguridad - Los aceites usados 	
* Residuos hospitalarios	<ul style="list-style-type: none"> - Características - Sistemas de recogida - Tratamientos 	
* Residuos agrarios	<ul style="list-style-type: none"> - Características y origen - Sistemas de tratamiento 	
* Residuos radiactivos	<ul style="list-style-type: none"> - Características - Sistemas de recogida y transporte - Tratamiento y depósitos 	
* Reciclado	<ul style="list-style-type: none"> - Plástico - Vidrio - Papel - Metal - Automóviles 	

MODULO: *MINIMIZACIÓN DE RESIDUOS*

HOJA
1/1

OBJETIVOS OPERATIVOS:

Conocer las diferentes estrategias y oportunidades que presenta la minimización de residuos, tanto desde el punto de vista medioambiental como económico

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

* **Minimización de residuos**

- Aspectos generales de minimización

* **El manual MEDIA**

- Desarrollo del manual
- Metodología de minimización

* **Prácticas**

- Ejercicio práctico de minimización

OBJETIVOS OPERATIVOS:

Conocer y capacitar a técnicas en la definición desarrollo e implantación los sistemas de gestión medioambiental y sus mecanismos de control económico

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS***** Legislación específica**

- Revisión general
- Administraciones competentes
- Responsabilidades
- Autorizaciones y declaraciones

*** Reglamento 1836/)* de la CEE***** La gestión ambiental**

- Objetivo
- Norma UNE 77-801-93
- Fases del un sistema de gestión

*** Auditoría medioambiental**

- Objetivo
- Norma UNE 77-802-93
- Metodología

*** Practico**

- Autodiagnóstico.
- Implantación de un SGMA

MODULO: <i>OTRAS HERRAMIENTAS DE GESTION</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS: Conocer el proceso de evaluación ambiental en sus difentes aspectos y aplicaciones		
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
* Marco legal	- La directiva europea - R.D. 1302/86 - Reglamento	
* Estudios de Impacto ambiental	- Alcance - Contenido	
* Metodología	- Inventario - Identificación de impactos - Evaluación de alternativas	
* Medidas correctoras y control		
* Prácticas	- Ejercicio práctico sobre varios estudios de EIA	

FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE INGENIERÍA		
DESTINATARIOS		
Recien titulados, en busca de su primer empleo, con orientación medioambiental		
DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN		
- 500 horas de las cuales unas 200 son desarrollos de aplicación práctica - La duración aconsejable del curso es de 6 meses		
OBJETIVOS		
Proporcionar a los participantes la preparación teórica y práctica necesaria para poder desarrollar su labor profesional en el área de medio ambiente dentro de una empresa, en la administración o tener capacidad para actuar como experto o como consultor para otras empresas.		
EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo		
ESTRUCTURA DE ACCIÓN		
MÓDULO	Nº HORAS	
La empresa	10	
Sectoras y procesos	30	
Contaminación atmosférica	50	
Contaminación de las aguas	25	
Contaminación de los suelos	15	
Contaminación por ruido	10	
Aguas residuales urbanas	30	
Aguas residuales industriales	40	
Residuos sólidos	35	
Minimización de residuos	10	
Legislación medioambiental	10	
Gestión medioambiental	20	
Otras herramientas de gestión	15	
Desarrollo de Proyecto	200	

FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE GESTIÓN TERRITORIAL		
DESTINATARIOS		
Titulados en relación con la gestión del territorio comarcal y/o local.		
DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN		
- 500 horas con una duración aconsejable de 6 meses		
OBJETIVOS		
Proporcionar a los participantes una formación teórica y práctica cara a su gestión territorial en el área medioambiental de manera que les permita actuaciones tanto en el terreno legal, como técnico.		
EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo		
ESTRUCTURA DE ACCIÓN		
MÓDULO	Nº HORAS	
La empresa		
Sectoras y procesos	10	
Contaminación atmosférica	30	
Contaminación de las aguas	85	
Contaminación de los suelos	32	
Contaminación por ruido	20	
Aguas residuales urbanas	12	
Aguas residuales industriales	50	
Residuos sólidos	66	
Minimización de residuos	65	
Legislación medioambiental	20	
Gestión medioambiental	30	
Otras herramientas de gestión	50	
Desarrollo de Proyecto	30	
	-	

FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE INGENIERÍA Y GESTIÓN		
DESTINATARIOS		
Titulados superiores junior o senior con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia el campo de la ingeniería y gestión medioambiental.		
DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN		
- 500 horas de las cuales 150 son el desarrollo de una aplicación práctica, proyecto. - la duración aproximada es de 6 meses.		
OBJETIVOS		
Proporcionar a los participantes una formación necesaria para poder acometer actuaciones en el campo medioambiental tanto dentro de las empresas, PYMES fundamentalmente, como en la administración o a modo de consultoría.		
EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo		
ESTRUCTURA DE ACCIÓN		
MÓDULO	Nº HORAS	
La empresa	10	
Sectoras y procesos	20	
Contaminación atmosférica	60	
Contaminación de las aguas	25	
Contaminación de los suelos	15	
Contaminación por ruido	10	
Aguas residuales urbanas	40	
Aguas residuales industriales	50	
Residuos sólidos	50	
Minimización de residuos	10	
Legislación medioambiental	10	
Gestión medioambiental	30	
Otras herramientas de gestión	20	
Desarrollo de Proyecto	150	

FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA		HOJA 1/1
TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE DIRECTIVOS DE PYMES		
DESTINATARIOS		
Personal directivos de pequeña y mediana empresa		
DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN		
- 500 horas con una duración aconsejable de 6 meses.		
OBJETIVOS		
Proporcionar a los participantes la formación e información necesaria para poder acometer políticas de gestión medioambiental dentro de la empresa		
EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo		
ESTRUCTURA DE ACCIÓN		
MÓDULO	Nº HORAS	
	Directivos	
La empresa	-	
Sectoras y procesos	30	
Contaminación atmosférica	80	
Contaminación de las aguas	35	
Contaminación de los suelos	20	
Contaminación por ruido	15	
Aguas residuales urbanas	50	
Aguas residuales industriales	65	
Residuos sólidos	80	
Minimización de residuos	20	
Legislación medioambiental	15	
Gestión medioambiental	50	
Otras herramientas de gestión	30	
Desarrollo de Proyecto	-	

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO**CREACION DE EMPRESAS****DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

- 500 Horas, de las cuales 250 son de Desarrollo de Proyectos.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

OBJETIVOS

- Proporcionar al participante la preparación teórica y práctica necesaria para poder establecer, desarrollar y gestionar sus propias empresas o ser capaces de actuar como consultores de otras empresas (especialmente PYMES).
- Elaborar un proyecto o plan de viabilidad para la empresa que se va a establecer o desarrollar.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se establecieron sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo.

La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

MODULO	Nº HORAS
1. <i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	20
2. <i>Capacidades Personales</i>	24
3. <i>Herramientas Microinformáticas</i>	30
4. <i>Contabilidad y Finanzas</i>	30
5. <i>Marketing y Comercial</i>	30
6. <i>Operaciones y Logística</i>	20
7. <i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	30
8. <i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	20
9. <i>Bussines Game</i>	24
10. <i>Política de Empresa</i>	22
11. <i>Desarrollo de Proyectos</i>	250
12. <i>Internacional</i>	--

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO*GESTION DE EMPRESAS - AREA DE INTERNACIONALIZACIÓN***DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

- 500 Horas, de las cuales 150 son de Desarrollo de Proyectos.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

OBJETIVOS

- Proporcionar al participante, independientemente de su formación universitaria previa, la formación teórica y práctica necesaria para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con una fuerte especialización en los aspectos de internacionalización. Asimismo, al terminar el programa los participantes podrán actuar como asesores de empresa, especialmente PYMES, en el campo de la internacionalización de las empresas.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se establecerán sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo.

La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

MODULO	Nº HORAS
1. <i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	20
2. <i>Capacidades Personales</i>	24
3. <i>Herramientas Microinformáticas</i>	--
4. <i>Contabilidad y Finanzas</i>	40
5. <i>Marketing y Comercial</i>	40
6. <i>Operaciones y Logística</i>	24
7. <i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	28
8. <i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	--
9. <i>Bussines Game</i>	--
10. <i>Política de Empresa</i>	24
11. <i>Desarrollo de Proyectos</i>	150
12. <i>Internacional</i>	150

TITULO DEL PROGRAMA FORMATIVO*GESTION DE EMPRESAS - AREA MARKETING***DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

- 500 Horas, de las cuales 150 son de Desarrollo de Proyectos.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

OBJETIVOS

- Proporcionar al participante, independientemente de su formación universitaria previa, la formación teórica y práctica necesaria para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con una fuerte especialización en los aspectos de marketing. Asimismo, al terminar el programa los participantes podrán actuar como asesores de empresa, especialmente PYMES, en el campo de marketing de las empresas.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se establecerán sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo.

La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

MODULO	Nº HORAS
1. <i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	16
2. <i>Capacidades Personales</i>	24
3. <i>Herramientas Microinformáticas</i>	30
4. <i>Contabilidad y Finanzas</i>	40
5. <i>Marketing y Comercial</i>	120
6. <i>Operaciones y Logística</i>	--
7. <i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	24
8. <i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	24
9. <i>Bussines Game</i>	24
10. <i>Política de Empresa</i>	24
11. <i>Desarrollo de Proyectos</i>	150
12. <i>Internacional</i>	24

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO*GESTION DE EMPRESAS - RECURSOS HUMANOS***DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

- 500 Horas, de las cuales 150 son de Desarrollo de Proyectos.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

OBJETIVOS

- Proporcionar al participante, independientemente de su formación universitaria previa, la formación teórica y práctica necesaria para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con una fuerte especialización en los aspectos de recursos humanos. Asimismo, al terminar el programa los participantes podrán actuar como asesores de empresa, especialmente PYMES, en el campo de recursos humanos de las empresas.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se establecerán sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo.

La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

MODULO	Nº HORAS
1. <i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	20
2. <i>Capacidades Personales</i>	40
3. <i>Herramientas Microinformáticas</i>	28
4. <i>Contabilidad y Finanzas</i>	40
5. <i>Marketing y Comercial</i>	--
6. <i>Operaciones y Logística</i>	--
7. <i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	24
8. <i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	150
9. <i>Bussines Game</i>	24
10. <i>Política de Empresa</i>	24
11. <i>Desarrollo de Proyectos</i>	150
12. <i>Internacional</i>	--

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO*GESTION DE EMPRESAS - AREA FINANCIERA***DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

- 500 Horas, de las cuales 150 son de Desarrollo de Proyectos.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

OBJETIVOS

- Proporcionar al participante, independientemente de su formación universitaria previa, la formación teórica y práctica necesaria para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con una fuerte especialización en los aspectos financieros. Asimismo, al terminar el programa los participantes podrán actuar como asesores de empresa, especialmente PYMES, en el campo financiero de las empresas.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se establecerán sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo.

La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

MODULO	Nº HORAS
1. <i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	20
2. <i>Capacidades Personales</i>	24
3. <i>Herramientas Microinformáticas</i>	40
4. <i>Contabilidad y Finanzas</i>	100
5. <i>Marketing y Comercial</i>	28
6. <i>Operaciones y Logística</i>	--
7. <i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	66
8. <i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	--
9. <i>Bussines Game</i>	24
10. <i>Política de Empresa</i>	24
11. <i>Desarrollo de Proyectos</i>	150
12. <i>Internacional</i>	24

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO*GESTION DE EMPRESAS***DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

- 500 Horas, de las cuales 200 son de Desarrollo de Proyectos.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

OBJETIVOS

- Proporcionar al participante, cuya titulación universitaria este alejada del ámbito empresarial, la formación teórica y práctica necesaria para poder acceder a un puesto de trabajo en el ámbito de la gestión de empresas.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se estableceran sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada módulo.

La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

MODULO	Nº HORAS
1. <i>Asesoramiento y Autodiagnóstico</i>	20
2. <i>Capacidades Personales</i>	24
3. <i>Herramientas Microinformáticas</i>	30
4. <i>Contabilidad y Finanzas</i>	30
5. <i>Marketing y Comercial</i>	30
6. <i>Operaciones y Logística</i>	30
7. <i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>	30
8. <i>Recursos Humanos y Derecho Laboral</i>	30
9. <i>Bussines Game</i>	26
10. <i>Política de Empresa</i>	30
11. <i>Desarrollo de Proyectos</i>	200
12. <i>Internacional</i>	20

MODULOS

- **ASESORAMIENTO Y AUDIAGNOSTICO**
- **CAPACIDADES PERSONALES**
- **HERRAMIENTAS MICROINFORMATICAS**
- **CONTABILIDAD Y FINANZAS**
- **MARKETING Y COMERCIAL**
- **OPERACIONES Y LOGISTICA**
- **DERECHO MERCANTIL Y FISCAL**
- **RECURSOS HUMANOS Y DERECHO LABORAL**
- **BUSSINES GAME**
- **POLITICA DE EMPRESA**
- **DESARROLLO DE PROYECTOS**
- **INTERNACIONAL**

OBJETIVOS OPERATIVOS

Manejar adecuadamente el ordenador personal y los paquetes ofimáticos más habitualmente utilizados para la gestión (hojas de cálculo, procesadores de texto y bases de datos).

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Elementos de un ordenador 	<ul style="list-style-type: none"> - Dispositivos de almacenamiento permanente. - Dispositivos de almacenamiento transitorio. - Dispositivos periféricos más usuales. - La comunicación entre ordenadores.
<ul style="list-style-type: none"> ● Gestión del espacio de almacenamiento 	<ul style="list-style-type: none"> - Optimización de espacio de almacenamiento. - Estructura de directorios y ficheros. - Gestión de archivos informatizados.
<ul style="list-style-type: none"> ● Seguridad de los datos 	<ul style="list-style-type: none"> - Confidencialidad de los datos informatizados. - Seguridad frente a pérdida accidental de datos. - Seguridad frente a virus.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Descripción y uso de las principales herramientas ofimáticas 	<ul style="list-style-type: none"> - Entornos gráficos: Windows. - Procesadores de texto. - Hojas de cálculo. - Paquetes para presentaciones y diseño gráfico. - Bases de datos. - Correo electrónico y fax. - Paquetes integrados.

OBJETIVOS OPERATIVOS

Dominar la actividad de registro de operaciones empresariales, así como con las técnicas de análisis y planificación que pueden derivarse del estudio de dichos registros.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Contabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Introducción <ul style="list-style-type: none"> · Concepto de contabilidad · Principios contables y normas fiscales · El Plan General de contabilidad español - Los estados contables <ul style="list-style-type: none"> · El balance (o estado de posición financiera) · El estado de Tesorería (o de cobros y pagos) · Las cuentas: clases · El estado de flujo de fondos (o cuadro de financiación) · La amortización · El resultado contable · La cuenta de pérdidas y ganancias · El balance de comprobación · El debe y el haber: cargos y abonos · El mayor y el diario · Clasificación de las cuentas del balance - Análisis del Grupo 1: Financiación Básica <ul style="list-style-type: none"> · Análisis de las actividades de distintas cuentas · Capital

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
	<ul style="list-style-type: none"> · Reservas · Ampliaciones de capital - Análisis del Grupo 2: Inmovilizado <ul style="list-style-type: none"> · Análisis de las distintas cuentas · Gastos de establecimiento · Inmovilizado inmaterial: gastos en I+D, leasing, etc. · Amortización: métodos - Análisis del Grupo 3: Existencias <ul style="list-style-type: none"> · Análisis de las distintas cuentas · Flujo contable de las existencias · Métodos de valoración de existencias · Provisiones por depreciación · Deudores y acreedores por operaciones de tráfico - Análisis del Grupo 5: Cuentas Financieras <ul style="list-style-type: none"> · Análisis de las distintas cuentas · Cuentas de tesorería · Emisiones de empréstitos a largo plazo - Análisis de los Grupos 6 y 7: Gastos e Ingresos <ul style="list-style-type: none"> · Análisis de las distintas cuentas · Compras y ventas · Tratamiento de rappels y descuentos · Ingresos atípicos - Análisis de estados contables: Ratios <ul style="list-style-type: none"> · Ratios de posición financiera · Ratios de eficiencia operativa · Ratios de rentabilidad · Tabla de los ratios más utilizados

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Finanzas 	<ul style="list-style-type: none"> - Tratamiento contable de impuestos <ul style="list-style-type: none"> · Impuestos sobre sociedades · Impuesto sobre el valor añadido - Dualidad de empleos y recursos <ul style="list-style-type: none"> · Estructura patrimonial de la empresa · El fondo de maniobra · Ciclo de explotación, períodos de maduración del circulante y fondo de maniobra necesario · Origen y aplicación de fondos · La Tesorería · El cash-flow · Cuenta de resultados previsionales · Balances previsionales - Estructuras del resultado económico <ul style="list-style-type: none"> · La dualidad margen-rotación · El ratio ROI · Apalancamiento financiero · Umbral de rentabilidad y cash-flow · Tipos de rentabilidades - Control de la gestión financiera <ul style="list-style-type: none"> · Control de la estructura financiera · Decisiones de endeudamiento a corto y a largo · El coste del capital, de los recursos propios y de los recursos ajenos · El coste efectivo de la deuda · El control de la liquidez

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

	<ul style="list-style-type: none"> - Mercados Financieros <ul style="list-style-type: none"> . La financiación bancaria: crédito . Créditos sindicados . La financiación del Tesoro Público, bonos y obligaciones del Estado, letras del Tesoro . Pagarés de empresa, bonos y obligaciones . La financiación en Bolsa - Análisis de rentabilidad de inversiones <ul style="list-style-type: none"> . La función de invertir y el concepto de inversión . El proceso de inversión . Criterios y decisión de inversiones . Criterios de rentabilidad de inversiones <ul style="list-style-type: none"> * Capitalización y actualización: descuento de flujo de fondos * Período de recuperación * Tasa interna de rentabilidad * Valor actual neto * Índice coste-beneficio . Análisis del riesgo
<ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad de costes y control de gestión 	<ul style="list-style-type: none"> - La contabilidad de costes: conceptos básicos <ul style="list-style-type: none"> . El ciclo contable de contabilidad de costes . Los métodos de contabilización . Los informes de la contabilidad de costes: modelos . Una adaptación del modelo básico a un sistema dualista

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- **Análisis de costes**
 - . Costes fijos y variables
 - . Costes directos e indirectos
 - . Costes unitarios y totales
 - . Margen de contribución
 - . Punto de equilibrio o umbral de rentabilidad
 - . El apalancamiento operativo

- **La información de costes y el control**
 - . El coste del producto
 - . El coste de la venta
 - . La organización por centro de costes
 - . Sistemas de coste
 - * Costes estándar
 - * Costes por pedido
 - * Costes por proceso
 - * Costes históricos
 - . Las desviaciones de los costes de producción
 - . Margen de contribución y margen bruto
 - . Los costes completos: El Activity Based Costing (ABC)

- **Fundamentos del control de gestión**
 - . La función de control
 - . Los instrumentos de control
 - . El control de gestión
 - . Aspectos de la gestión de un responsable
 - . Tipos de centros de responsabilidad

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- El presupuesto
 - La función del presupuesto
 - Proceso presupuestario
 - Elaboración de planes, programas y presupuestos
 - Sistemas de información para el control de gestión
 - Control de los presupuestos
 - El presupuesto de operaciones: ventas, producción, coste de ventas, gastos generales, etc.

- Un esquema conceptual para el diseño de un control de gestión
 - El modelo económico de negocio
 - Las áreas clave de negocio
 - Aplicación a organizaciones funcionales
 - El cuadro de mando

OBJETIVOS OPERATIVOS

Ser capaz de desenvolverse en el mercado, mediante las técnicas para dar a conocer el producto/servicio en su mercado-objetivo, definir éste y establecer las políticas de producto adecuadas.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Introducción a los conceptos comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> - Definiciones, historia y estrategia de empresa - Elementos del marketing mix. - La función comercial y el marketing.
<ul style="list-style-type: none"> ● Análisis cuantitativo de decisiones comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> - Costes fijos. - Costes variables. - Margen de contribución. - Punto de equilibrio. - Ejercicios.
<ul style="list-style-type: none"> ● El mercado 	<ul style="list-style-type: none"> - Investigación de mercados. - La labor comercial y la maduración de mercados. - Segmentación de mercados. - La demanda - El comportamiento del consumidor. Análisis del cliente.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● El producto 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de la competencia. - El posicionamiento: segmentación y diferenciación. - Decisiones de producto - Gama de producto - Canibalismo - Marcas y sus tipos - Decisiones en política de producto y en política de marca - Proceso de desarrollo de producto
<ul style="list-style-type: none"> ● El precio 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de las decisiones de fijación de precios - El proceso de fijación de precios - Márgenes
<ul style="list-style-type: none"> ● La distribución 	<ul style="list-style-type: none"> - Tipos de canales de distribución: propios o ajenos y exclusivos. - Margen del canal. - Motivación y control del canal. - Podér del canal. - Decisiones en política de canales.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Comunicación comercial ● La calidad del servicio al cliente ● El Plan Comercial ● Comercio Internacional: La exportación 	<ul style="list-style-type: none"> - El proceso de decisión de compra. - Publicidad. - Fuerza de ventas: venta personal. - Promociones. - Relaciones públicas. - Estrategias de salida. - Los canales. - Consortio de exportación y criterios de selección de aliados.

OBJETIVOS OPERATIVOS

Ser capaz de gestionar los aspectos de producción y distribución en sus distintas fases, desde la petición y recepción de materia prima hasta que el producto llega a manos del cliente, señalando las distintas políticas posibles respecto a proveedores y modalidades de fabricación o distribución encaminadas a un mejor nivel de servicio al cliente.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Fundamentos de operaciones y logística 	<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos y objetivos. - Misión de los sistemas operativos. <ul style="list-style-type: none"> · El valor añadido · La distribución - Clasificación de los Sistemas de Operaciones y de los Sistemas Logísticos. - Conceptos de operaciones elementales, productividad y rentabilidad.
<ul style="list-style-type: none"> ● Planificación y programación de los sistemas de operaciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Fases de la planificación <ul style="list-style-type: none"> · Plan estratégico · Plan táctico: plan maestro de operaciones · Plan operativo: programa de producción - Planificación de materiales o suministros (Método MRP1). - Planificación de capacidades. - Relación entre Plan Maestro de producción y Programa de Producción.

OBJETIVOS OPERATIVOS

Conocer el entorno legislativo que supone la actuación empresarial, como gestor o como propietario, incluyendo los requisitos legales para la constitución y sus implicaciones así como las distintas modalidades fiscales, subvenciones y las oportunidades que puedan ofrecer.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Formas jurídico-mercantiles de empresa 	<ul style="list-style-type: none"> - Empresa Individual (Autónomos); Agrupaciones sin personalidad Jurídica; Comunidad Colectiva; Comanditarias; Limitada; Anónima; Socs. Anónimas Laborales y Cooperativas.
<ul style="list-style-type: none"> ● El profesional libre: formas organizativas 	<ul style="list-style-type: none"> - Profesional independiente. Despachos Colectivos. Formas. Sociedades de Profesionales.
<ul style="list-style-type: none"> ● Cuestiones fiscales básicas de la "Puesta en Marcha" 	<ul style="list-style-type: none"> - Elección forma Jurídica-mercantil. Declaración Censal Previa. Declaración Censal de inicio. Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE). Otros conceptos fiscales y análogos y gastos de Constitución.
<ul style="list-style-type: none"> ● Fiscalidad de la fase operativa de la actividad 	<ul style="list-style-type: none"> - El impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Problemática del impuesto y de la facturación. Retención a cuenta del IRPF. Seguridad Social y retenciones.
<ul style="list-style-type: none"> ● Fiscalidad de resultados 	<ul style="list-style-type: none"> - Diferencias de fiscalidad entre P.Físicas y Sociedades. La tributación por IRPF de empresarios y profesionales; Regímenes de Estimación de Rendimientos (E. Directa; Coeficientes, Módulos). La afectación de bienes a la actividad.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

Tributación por Impuesto sobre Sociedades: nociones básicas; regímenes normales y especiales; Tributación sociedad "versus" socios. Transparencia fiscal.

● **Cuestiones fiscales específicas**

OBJETIVOS OPERATIVOS

Ser capaz de manejar una organización desde una función directiva o propietaria donde todas o parte de las funciones se realizan a través de colaboradores. Conocer los aspectos de relación legal con los colaboradores así como cuanto se refiere a organización y sus tipos, diseño de puestos de trabajo, políticas de selección, formación e incentivos e implicaciones de éstas para el conjunto de la organización.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Diseño de los procesos básicos para el negocio 	<ul style="list-style-type: none"> - Estructura. - Procesos. - Distribución de tareas.
<ul style="list-style-type: none"> ● Planificación de recursos humanos 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis coste-beneficio de la gestión de recursos humanos en la nueva empresa. - Descripción y valoración de puestos. <ul style="list-style-type: none"> · Su utilización en planificación de la organización · Su utilización en política de retribuciones · Discusión sobre evaluación de rendimiento
<ul style="list-style-type: none"> ● Análisis de saturación de puestos 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de flexibilidad. - Cambios cualitativos producidos por mecanización.
<ul style="list-style-type: none"> ● Criterios y técnicas de selección 	<ul style="list-style-type: none"> - Efectos de los criterios de selección en el futuro de la empresa. <ul style="list-style-type: none"> · Criterio filtro. Vs. Criterio oportunidad. · El mito del ajuste persona-puesto.

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**

- **El futuro: Los problemas del tamaño crítico**
- **Conceptos básicos de derecho laboral y seguridad social**

- **Efectos secundarios de la utilización de técnicas.**
 - **Desaparición de la figura del responsable**
 - **Subjetividad**
 - **Desconocimiento de factores utilizados**

OBJETIVOS OPERATIVOS

Consolidar los conocimientos adquiridos en los demás grupos y comprobar sobre un caso práctico la interdependencia de la gestión en las distintas áreas funcionales.

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**

OBJETIVOS OPERATIVOS

Adquirir una visión generalista de la empresa en términos de objetivos y estrategias globales capaces de generar las políticas funcionales para cada uno de los bloques.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Análisis sectorial 	<ul style="list-style-type: none"> - Fuerzas que mueven la competencia en un sector. - Clientes. - Rivalidad de los competidores. - Proveedores. - Amenaza de productos o servicios sustitutivos. - Amenaza de nuevos competidores.
<ul style="list-style-type: none"> ● Estrategias competitivas genéricas 	<ul style="list-style-type: none"> - Liderazgo en costes. - Diferenciación. - Enfoque. - Posicionamiento a la mitad. - La ventaja competitiva sostenible.
<ul style="list-style-type: none"> ● La cartera de productos 	<ul style="list-style-type: none"> - Modelo crecimiento/participación. - Planificación de cartera.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

● **Análisis estratégico de costes**

- Economías de escala.

- Curva de experiencia.

- Cadena de valor.

- Reducción de costes.

● **Ingreso en nuevos negocios**

- Ingresos mediante desarrollo interno.

- Ingreso mediante adquisición.

● **La estructura organizativa**

- Concepto de organización.

- Criterios de diseño: mercado, geografía, producto, etc.

- Tipos de estructura en función del nivel de desarrollo de la empresa.

- Problemas organizativos.

- Futuro y tendencias.

OBJETIVOS OPERATIVOS

Los objetivos del módulo consisten en el desarrollo ordenado de un proyecto empresarial, incluyendo su estudio de viabilidad tanto financiera como de mercado

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Análisis y diagnóstico externo 	<ul style="list-style-type: none"> - Recogida de información externa <ul style="list-style-type: none"> · Consideraciones políticas, económicas y legales del sector · Mercado <ul style="list-style-type: none"> * Tamaño * Tendencias * Segmentos · Competidores <ul style="list-style-type: none"> * Posicionamiento * Cuotas de mercado * Estrategias de éxito · Canales de distribución <ul style="list-style-type: none"> * Márgenes * Ayudas al canal · Canales de aprovisionamiento: proveedores - Análisis del sector <ul style="list-style-type: none"> · Amenazas de nuevos competidores · Poder de negociación de los clientes · Rivalidad de los competidores · Poder de negociación de los proveedores · Amenaza de productos o servicios sustitutivos - Diagnóstico del sector <ul style="list-style-type: none"> · Amenazas · Oportunidades

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Análisis y diagnóstico interno de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> - Recogida de información interna. <ul style="list-style-type: none"> · Estrategia · Organización · Sistemas de información · Recursos humanos · Líneas de productos o servicios · Estructura de costes y precios · Clientes · Canales de distribución · Tecnología (I+D) · Proveedores · Procesos de información · Estructura financiera · Otros - Análisis y diagnóstico <ul style="list-style-type: none"> · Puntos fuertes · Puntos débiles
<ul style="list-style-type: none"> ● Formulación de objetivos estratégicos 	<ul style="list-style-type: none"> - Objetivo de ventas <ul style="list-style-type: none"> · Nacional y exportación · Crecimiento - Objetivos de rentabilidad y beneficios
<ul style="list-style-type: none"> ● Formulación del plan de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> - Plan comercial <ul style="list-style-type: none"> · Líneas de producto · Mercados: segmentos y exportación · Precios y márgenes · Canales de distribución · Fuerza de ventas · Publicidad y promociones

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- **Plan de operaciones**
 - . Evaluación de capacidad productiva
 - . Decisión sobre producción con medios propios o subcontratación
 - . Tecnologías y medios productivos
 - . Calidad
 - . Política de compras y aprovisionamientos

- **Plan de organización y recursos humanos.**
 - . Estructura organizativa: central y territorial
 - . Planificación de personal: plantilla y perfiles
 - . Políticas de personal: selección, formación y retribución

- **Plan de financiación.**
 - . Elaboración de previsiones
 - * Cuenta de resultados
 - * Balance y Tesorería
 - . Cálculo de punto de equilibrio y la rentabilidad de las ventas.
 - . Determinación de necesidades financieras
 - * Por fondo de maniobra
 - * Inmovilizado fijo
 - * Otros
 - . Fuentes de financiación
 - * Capital
 - * Deuda
 - . Política de reparto de beneficios
 - . Alianzas y posible entrada de nuevos socios

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**● **Plan de implantación**

- Acciones
- Calendario
- Responsables

OBJETIVOS OPERATIVOS

Ser capaz de desenvolverse en el mercado internacional y fundamentalmente en los campos comerciales, financieros, jurídicos y logísticos.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

● **Módulo Comercial**

- Diagnóstico de la capacidad exportadora de la empresa.
- Etapas de la investigación de mercados exteriores.
- Formas de presencia comercial en el mercado exterior. Criterios de selección. Análisis comparado de sus ventajas e inconvenientes.
- Plan de Marketing Internacional. Políticas de producto, precios, distribución y comunicaciones.
- Organización de la empresa para la exportación.
- La oferta de exportación. Cláusulas. La revisión de precios.
- Transferencias de tecnología en los mercados internacionales.
- Inversión directa en el exterior. "Joint-ventures". Alianzas estratégicas.

● **Módulo Financiero**

- Medios de pagos en el comercio internacional.
- Financiación del comercio exterior.

8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA FSE-EOI

Una vez identificados en el capítulo 5, los sectores con interés potencial para desarrollar actividades formativas tendentes a mantener y crear empleo y señalados los campos, cursos, programas y metodologías para llevar a cabo estas acciones, este capítulo final tiene por objetivo presentar en el resumen de la actividad docente a desarrollar en los próximos cinco años en la Comunidad de Castilla-La Mancha los estudios de Necesidades Globales y Sectoriales de formación en la Comunidad de Castilla-La Mancha se enfocan como asistencias técnicas al Programa de Formación FSE-EOI, con el objeto de centrar, adaptar a las necesidades reales y dar contenido al conjunto de acciones formativas.

El objetivo de este capítulo es obtener el detalle de las acciones formativas a llevar a cabo en los próximos años en Castilla-La Mancha partiendo de la información obtenida tanto del análisis global como del sectorial que se procesa de la siguiente forma:

- A. En primer lugar se establece una cuantificación de las acciones formativas necesarias a aplicar a titulados superiores, directivos, técnicos y asimilados, para los próximos cinco años. Este recuento permite conocer las necesidades globales de formación de la Comunidad de Castilla-La Mancha para ese conjunto de sectores.

- B. Partiendo de esta cuantificación, se estiman las necesidades de formación que por su complejidad o por la novedad de sus contenidos requieren acciones de larga duración. A estos efectos se considera larga duración el entorno de las 500 horas.

Esta cuantificación permite conocer las necesidades de formación de la Comunidad en el ámbito objeto del Programa FSE-EOI

- C. Una vez acotado el ámbito específico de actuación de este Programa y cuantificadas las acciones necesarias a aplicar, se establece un diagrama explicativo de la estructura de los cursos que integran este Programa.

A) Cuantificación de acciones formativas en Asturias, en los sectores seleccionados para aplicar de 1994 a 1999.

GRUPO	NUMERO
Sectores	
Material Construcción Cerámica y Vidrio	1.050
Construcción Inmuebles Instalaciones	1.040
Cárnicos, Lácteos y Conservas	775
Panadería, Dulces y Grasas	725
Bebidas	730
Textil	800
Piel y Calzado	720
Mobiliario y Madera	1.000
Metalúrgia	1.300
Química	950
Comercio, Reparaciones Hostelería y Restauración	3.250
Administración local	40
Emprendedores	2.425
TOTAL	14.805

Esta estimación toma como base las siguientes fuentes:

1. Las acciones formativas demandadas por los sectores seleccionados a impartir sobre personal de nivel superior o asimilado empleado en el sector, o bien sobre personal desempleado.

2. Las acciones necesarias para la formación de emprendedores, es decir, orientadas al empleo autónomo, en función de las potenciales que tienen

los sectores de generar nueva empresa.

Esta estimación permite obtener una demanda global de formación aproximada de 14.800 acciones de capacitación de distintas características, extensión y nivel de especialidad, para los próximos 5 años. Incluye, como se ha hecho constar en los análisis sectoriales, tanto la estimación de demanda de formación para **mantenimiento** de empleo como para **creación** de nuevo empleo.

Cabe señalar, por otra parte, que se trata de acciones de formación necesarias para el desarrollo del tejido productivo de la Región en los sectores seleccionados. Se persigue asimismo, la reducción de la tendencia a la pérdida de empleo que se viene experimentando en la última década.

Este conjunto de Acciones formativas va destinado a distintos colectivos. A continuación se establece una estimación global de los colectivos-sujetos potenciales de formación:

1)	Directivos y Técnicos en paro (Estimación sobre datos de paro último trimestre 1.993)	12.500.-
2)	Directivos y técnicos en activo (10% de la población activa ocupada)	50.000.-
3)	Titulados superiores a graduarse en 5 años (2.200 graduados/año aproximadamente)	11.000.-
	Colectivo sujeto potencial de formación	73.500.-

El paso siguiente consiste en repartir estas acciones en los distintos ámbitos o campos de formación aplicables, atendiendo a las necesidades del tejido empresarial y a las orientaciones estratégicas propuestas para estos sectores en la Comunidad de Castilla-La Mancha.

COMUNIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA

Cuadro General de Acciones Formativas Nivel Medio-Alto necesarias desde los Sectores Seleccionados

Acciones de Capacitación

Sectores	Gest. Empresa	Industria Produc.	Comercio- Marketing	Admón. Finanzas	Medio Ambiente	Empren- dedores	Total
Material							
Construcción/Cerámica y Vidrio	200	350	250	150	100	200	1.250
Construcción Inmuebles, Instalaciones	370	270	150	150	100	375	1.415
Cárnicas, Lácteos y Conservas	125	200	300	100	50	150	925
Panadería, Dulces y Grasas	125	200	250	100	50	200	925
Bebidas	150	180	250	100	50	200	930
Textil	250	200	200	100	50	150	950
Piel y Calzado	200	200	200	80	40	50	770
Mobiliario y Madera	250	300	250	100	100	200	1.200
Metalurgia	300	500	250	125	125	100	1.400
Química	150	250	250	150	150	150	1.100
Comercio, Reparaciones							
Hostelería y restauración	1.200	300	1.200	550	—	650	3.900
Administración local					40		40
TOTAL	3.320	2.950	3.550	1.705	855	2.425	14.805

Recordemos que esta estimación de necesidades se recoge de las elaboraciones y cálculos realizados sector a sector en el Estudio Sectorial.

Se trata de necesidades de formación en distintos aspectos de la gestión empresarial y que pueden ser atendidas a través de distintos tipos de cursos y programas.

Hay un primer gran criterio a tener en cuenta para poder realizar la selección de los Programas y Cursos más adecuados a las necesidades detectadas y que se refiere a la cantidad de horas necesarias para la aplicación de un determinado curso. La duración de los cursos depende de que el objetivo formativo se alcance mediante un programa sistemático necesariamente multidisciplinar, con apoyo de conocimientos en distintas áreas temáticas o bien que tal objetivo tenga un mayor nivel de especialización y su logro no dependa del concurso de otras disciplinas.

Las acciones formativas que contempla el Programa FSE-EOI son todas de larga duración puesto que se trata de acciones orientadas a formar integralmente a empresarios, directivos, mandos medios y emprendedores. Se trata de enseñar la gestión empresarial de un modo comprensivo, o bien de formar, en general desde base cero, a un gestor territorial medioambiental, o de dar en un solo curso los contenidos imprescindibles para el desarrollo integral de una nueva empresa. En este sentido, se ha estimado como la duración más adecuada las 500 horas lectivas, a desarrollar en 6 meses, y con inclusión de un importante proyecto de aplicación práctica.

En el siguiente apartado se realiza la selección de áreas de formación de larga duración, lo que permite acotar el campo de actuación específico del Programa FSE-EOI

B) Estimación de las necesidades de formación de larga duración.

El ámbito de actuación del Programa EOI-FSE se concibe como complementario al de otros agentes formativos, centrándose en el ámbito siguiente:

- Acción orientada muy concretamente a la parte más dinámica o crítica del tejido empresarial por su potencial de generación de empleo o su riesgo de pérdida. Esa parte del tejido se ha seleccionado a través del estudio de los Sectores, escogiendo entre todos los de mayor potencial o necesidad de mantenimiento.
- Formación dirigida específicamente a titulados superiores y asimilados, personas con responsabilidad directa en las empresas y personas con iniciativas concretas orientadas a la creación de nuevas empresas (emprendedores).
- Personas que se encuentran en situación de desempleo, o bien trabajan en sectores con alto riesgo de pérdida de empleo, o bien necesitan conocimientos complementarios para el mantenimiento de sus puestos de trabajo.

- **Áreas temáticas contenidas en los programas actuales de la EOI, a saber:**
 - **Gestión de empresas**
 - **Formación de emprendedores**
 - **Gestión industrial**
 - **Gestión medioambiental**

- **Cursos de duración relativamente larga (en torno a las 500 horas) que se ajustan al siguiente perfil:**
 - * **Responden a una concepción multidisciplinar.**
 - * **Requieren profundización y complementariedad de conocimientos.**
 - * **No se pueden sustituir por acciones formativas aisladas puntuales y específicas.**
 - * **Permiten desarrollar proyectos con gran nivel de detalle y aplicación práctica.**
 - * **Cubren los mínimos de extensión y concentración para justificar Diplomas de Asistencia y Aprovechamiento con valor en el mercado laboral.**

Este conjunto de elementos acota y define los cursos impartidos por la EOI dentro del programa cofinanciado por el Fondo Social Europeo. Por tanto, es necesario acotar también el número de cursos y de personas a formar, considerando que no todas las necesidades detectadas pueden ser cubiertas con este Programa.

En primer lugar, hay que seleccionar los ámbitos educativos que responden al perfil señalado, de tal manera que aquellas líneas formativas que pueden ser desarrolladas mediante cursos de carácter intensivo, o con un alto grado de especialización o centradas en aplicaciones parciales, tienden a no ser contempladas en el Programa FSE-EOI.

En este sentido, las áreas temáticas de Comercial, Marketing y Administración Financiera, que responden a las características de mayor especialización, pueden, bien integrarse en programas de corta duración o intensivos, o bien ser parte de programas más generales.

De este modo, las necesidades de formación de larga duración quedan reducidas a los cuatro ámbitos señalados:

- Emprendedores
- Gestión Industrial
- Gestión Empresarial (incluyendo Comercial, Marketing y Finanzas)
- Medio Ambiente

ESTIMACIÓN DE NECESIDADES DE FORMACIÓN DE LARGA DURACIÓN

ÁMBITO FORMACIÓN	NECESIDADES SECTORIALES ESTIMADAS	PORCENTAJE APLICADO	TOTAL PERSONAL A FORMAR
Emprendedores	2.425	85	2.060
Gestión Industrial	2.950	25	737
Medio Ambiente	855	30	256
Comercial y Marketing	3.550	10	355
Gestión Empresarial	3.320	30	996
Administración y Finanzas	1.705	10	170
	14.805		4.574

Para los sectores seleccionados, se estiman unas necesidades de formación a 5 años, que alcanzan a 4.574 personas.

Esta cifra se ha obtenido mediante la siguiente operación:

A las necesidades globales de los sectores seleccionados clasificadas en los seis ámbitos formativos se aplica un porcentaje que permite establecer cuántas personas podrían atender a cursos de larga duración (500 horas) en los respectivos campos temáticos.

La estimación para Comercial y Marketing y para Finanzas se engloban en Gestión Empresarial: a 996 personas a formar en Gestión Empresarial se agregan 355 de Comercial y Marketing y 170 de Administración y Finanzas. De lo que resultan 1.521 personas a formar.

NECESIDADES DE FORMACIÓN DE LARGA DURACIÓN

Nombre Programas	Necesidades totales estimadas de cursos de larga duración
Gestión Empresarial	1.521
Emprendedores	2.060
Gestión Industrial	737
Medio Ambiente	256
Total	4.574

En aquellos procesos formativos que requieren transmisión de gran variedad de conocimientos y la ejecución de proyectos complejos, tales como formación de emprendedores, y tras consultas con los expertos, se han aplicado altas proporciones de cursos de larga duración respecto al total de acciones.

En los casos en que se trate mayoritariamente de acciones formativas complementarias sobre conocimientos ya obtenidos en el proceso de formación superior, tales como Marketing, Comercial, Finanzas, etc., y siempre tras la consulta de expertos, se han aplicado bajas proporciones de cursos de larga duración.

C) Estructura de los cursos FSE-EOI.

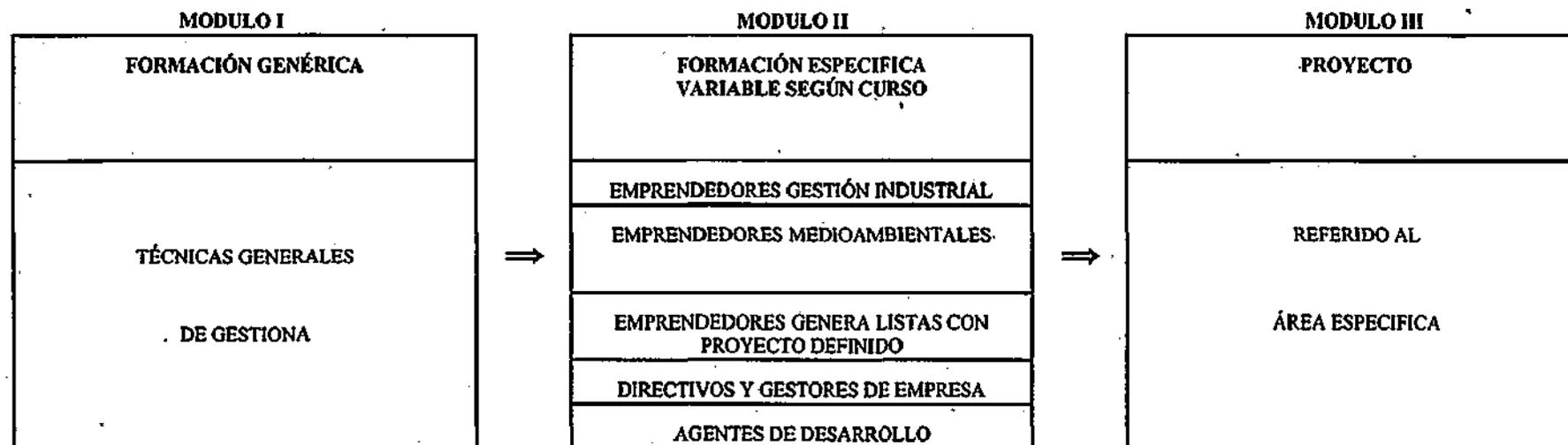
A continuación se incluye un diagrama que refleja la estructura básica de los cursos diseñados para la aplicación del Programa FSE-EOI.

ESTRUCTURA DE LOS CURSOS FSE - EOI

PARÁMETROS BÁSICOS: 500 horas

6 meses

25/30 alumnos



El módulo I se ajusta teniendo en cuenta:

- La información obtenida en el estudio de Necesidades Formación.
- El perfil, conocimientos y carencias básicas de los alumnos seleccionados.

El módulo II se configura teniendo en cuenta:

- La información obtenida en el estudio de Necesidades de Formación
- Los objetivos y requerimientos del confinanciador local.

El módulo III ofrece las siguientes características:

- El proyecto es asistido permanentemente por de el profesorado
- Tiene que materializarse en un producto final concreto.

8.1 PENETRACIÓN DE LA ACCIÓN FSE-EOI

Se trata aquí de evaluar la aportación del programa a cinco años FSE-EOI en el conjunto de necesidades de la Comunidad Autónoma de Castilla - La Mancha.

Nos referimos siempre al ya citado ámbito de necesidades:

- * Nivel superior, asimilado, directivos y emprendedores.
- * Acciones formativas de larga duración (500 horas)
- * Área de emprendedores, directivos y agentes de desarrollo en las líneas de Gestión de Empresa, Gestión Industrial, Gestión Medioambiental y Desarrollo de Iniciativas Empresariales.

PARTICIPACIÓN DE LAS ACCIONES FSE-EOI

Nombre Programa	Necesidades totales estimadas de cursos de larga duración	Acciones EOI	Nº de Cursos	% Participación
Medio Ambiente	256	150	5	59
Gestión Tecnológica	737	150	5	20
Emprendedores	2060	450	15	22
Gestión Empresarial	1521	150	5	10
TOTAL	4574	900		

8.2 DETALLE ACCIONES FSE-EOI

A continuación se incluyen las acciones FSE-EOI a desarrollar en los próximos cinco años en Castilla - La Mancha, expuestas en cuadros anuales.

Cabe señalar que los diferentes cursos se clasifican por áreas, de la forma que se indica a continuación:

Medio Ambiente:

Gestión Medioambiental.

Emprendedores medioambientales.

Gestores territoriales.

Gestión Industrial:

Gestión tecnológica e industrial.

Calidad total.

Innovación tecnológica.

Seguridad industrial.

Gestión Empresarial:

Nuevas tecnologías para la gestión empresarial

Creación de empresas.

Agentes de desarrollo.

Emprendedores:

Plan estratégico Pymes.

Gestión de Ocio y Tiempo Libre.

Autoempleo.

COMUNIDAD AUTÓNOMA CASTILLA - LA MANCHA AÑO 1994

NOMBRE DEL PROGRAMA	Nº CURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL				
FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES- PLAN ESTRATÉGICO PYME	2	32.000.000	22.400.000	9.600.000
GESTIONA DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TÉCNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO				
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES				
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, ING. TEC. Y SEGUR.				
ASISTENCIA TÉCNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.				
TOTAL	2	32.000.000	22.400.000	9.600.000

COMUNIDAD AUTÓNOMA CASTILLA - LA MANCHA AÑO.1995

NOMBRE DEL PROGRAMA	Nº CURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL				
FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES- PLAN ESTRATÉGICO PYME	2	32.000.000	22.400.000	9.600.000
GESTIONA DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TÉCNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO				
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, ING. TEC. Y SEGUR.	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
ASISTENCIA TÉCNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.				
TOTAL	4	64.000.000	44.800.000	19.200.000

COMUNIDAD AUTÓNOMA CASTILLA - LA MANCHA AÑO 1996

NOMBRE DEL PROGRAMA	Nº CURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL				
FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES- PLAN ESTRATÉGICO PYME	2	32.000.000	22.400.000	9.600.000
GESTIONA DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TÉCNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO				
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, ING. TEC. Y SEGUR.	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
ASISTENCIA TÉCNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.				
TOTAL	4	64.000.000	44.800.000	19.200.000

COMUNIDAD AUTÓNOMA CASTILLA - LA MANCHA AÑO 1997

NOMBRE DEL PROGRAMA	Nº CURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL				
FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES- PLAN ESTRATÉGICO PYME	2	32.000.000	22.400.000	9.600.000
GESTIONA DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TÉCNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, ING. TEC. Y SEGUR.	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
ASISTENCIA TÉCNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.				
TOTAL	5	80.000.000	56.000.000	24.000.000

COMUNIDAD AUTÓNOMA CASTILLA - LA MANCHA AÑO 1998

NOMBRE DEL PROGRAMA	Nº CURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL				
FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES- PLAN ESTRATÉGICO PYME	3	48.000.000	33.600.000	14.400.000
GESTIONA DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TÉCNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, ING. TEC. Y SEGUR.	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
ASISTENCIA TÉCNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.				
TOTAL	6	96.000.000	67.200.000	28.800.000

COMUNIDAD AUTÓNOMA CASTILLA - LA MANCHA AÑO 1999

NOMBRE DEL PROGRAMA	Nº CURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL				
FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES- PLAN ESTRATÉGICO PYME	4	64.000.000	44.800.000	19.200.000
GESTIONA DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TÉCNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO	3	48.000.000	33.600.000	14.400.000
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, ING. TEC. Y SEGUR.	1	16.000.000	11.200.000	4.800.000
ASISTENCIA TÉCNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.				
TOTAL	9	144.000.000	100.800.000	43.200.000

BIBLIOGRAFÍA

- 1989, BANCO BILBAO VIZCAYA.- Renta Nacional de España y su distribución provincial. Avance de 1.990 y 1.991, B.B.V., 18º ed., soporte magnético.
- 1.992, MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CIENCIA.- Estadística de la Enseñanza en España. Niveles de preescolar, General Básica y EE. Medias. 1.991 - 1.992. Datos Avance y Evolución del Alumnado. Ministerio de Educación y Ciencia.
- 1.994, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA.- Anuario Estadístico 1.993, INE, Madrid.
- 1.994, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA.- Encuesta de población activa. Cuarto trimestre 1.993. INE, Madrid.
- 1.994, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA.- Encuesta industrial 1.988.
- 1.991, INE, Madrid.
- 1.994, MINISTERIO DE ASUNTOS SOCIALES. SDG DE ESTUDIOS, ESTADÍSTICAS Y PUBLICACIONES.- Boletín Estadístico de Datos Básicos, Primer trimestre 1.994, Ministerio de Asuntos Sociales, Madrid.
- 1.994, MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CIENCIA.- Estadística de la Enseñanza en España. Niveles de preescolar, General Básica y EE Medias 1.990. Ministerio de Educación y Ciencia, Madrid.
- 1.994, SPA.- Anuario Profesional del Medio Ambiente de España 1.994. SPA, Madrid.
- 1.993, JUNTA DE COMUNIDADES DE CASTILLA-LA MANCHA, CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA.- Anuario Estadístico de Castilla-La Mancha 1.993. Junta de Comunidad de Castilla-La Mancha. Toledo.
- 1.990, JUNTA DE COMUNIDADES DE CASTILLA-LA MANCHA, SERVICIO DE PUBLICACIONES.- Altas de Castilla-La Mancha. Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha. Toledo.

- 1.993, MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA, SUBSECRETARÍA, SECRETARÍA GENERAL.- Informe sobre la Industria Española 1.992. Ministerio de Industria y Energía. Madrid.
- 1.994, O.C.D.E.- Estudios Económicos de la O.C.D.E., España, 1.994. O.C.D.E., París.
- 1.992, ERNIST & YOUNG.- Enciclopedia Económica de las Autonomías. Vol 2. Cinco Días, Madrid.
- 1.992, CONSEJO DE UNIVERSIDADES, SECRETARÍA GENERAL.- Anuario de Estadística Universitaria 1.992, Consejo de Universidades 1.992.
- 1.993, BANCO BILBAO VIZCAYA.- Informe Económico 1.992, B.B.V., Bilbao.
- 1.994, CONSEJO DE UNIVERSIDADES.- Estadística de la matrícula universitaria del curso 1.993 - 1.994, Avance de Datos, Consejo de Universidades, Madrid.
- 1.993, MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA.- Las Empresas Industriales en 1.992. Ministerio de Industria y Energía, Madrid.
- 1.994, MINISTERIO PARA LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. SECRETARIA DE ESTADO PARA LAS ADMINISTRACIONES TERRITORIALES.- Informe económico financiero de las Administraciones Territoriales en 1.993. Ministerio para las Administraciones Públicas, Madrid.
- 1.993, FUNDACIÓN FONDO PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICO Y SOCIAL (FIES).- Papeles de Economía Española.- Comunidades Autónomas, situación económica actual nº 55. FUNDACIÓN FIES, Madrid.

