

PROGRAMA FSE - EOI

**NECESIDADES GLOBALES DE
FORMACION PARA LA CREACION
DE EMPLEO EN LA
COMUNIDAD AUTONOMA DE
GALICIA**

COMUNIDADES AUTONOMAS

III

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

1995

INFORME "GALICIA. NECESIDADES GLOBALES"

INDICE GENERAL

Tom o III

1:	INTRODUCCIÓN	1
2.	ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA DE LA CC.AA.	
2.0.	Introducción.	25
2.1	Datos físicos.	33
2.2.	Demografía.	38
2.3.	Enseñanza	62
2.4.	La estructura socioeconómica gallega.	77
2.5.	Sector Primario.	80
2.6.	Industria.	110
2.7.	Sector Servicios.	122
3.	EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA.	
3.1.	Política regional e institucional.	139
3.2.	La gran empresa gallega.	155
3.3	Inversión empresarial	167
3.4	Principales cifras por grupos de actividad industrial.	168.
4.	ANÁLISIS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	
4.0.	Introducción.	178
4.1.	Caracterización e importancia de la pyme gallega	183
4.2.	Análisis sectorial y provincial	189
4.3.	Valoración y comentarios.	193
5.	EL MERCADO DE TRABAJO.	
5.1.	Empleo.	195
5.2.	Relaciones laborales	222
5.3.	El ajuste entre la oferta y la demanda	223
5.4.	Formación ocupacional	226
5.5.	Síntesis de la situación del mercado de cualificaciones	228
6.	IDENTIFICACIÓN DE SECTORES EMERGENTES.	

6.0.	Introducción.	229
6.1.	Problemas clave para la formación.	234
6.2.	Síntesis de la situación.	251
6.3.	Necesidades formativas desglosadas por segmentos	252
6.4.	Análisis Sectorial.	270

7. NECESIDADES DE FORMACIÓN EN LOS SECTORES IDENTIFICADOS.

7.0.	Introducción.	442
7.1.	Empleo y Formación percibidos por las empresas.	444
7.2.	Cuantificación y cobertura de las necesidades de formación.	484
7.3.	Módulos de acción formativa.	

8. DIMENSIONAMIENTO DE LAS ACCIONES FORMATIVAS PROPUESTAS.

9. ANEJOS.

ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y MAPAS

A) Gráficos

1.	España. Población de hecho. 1.900 - 1.991	39
2.	Galicia. Población de hecho. 1.900 - 1.991	39
3.	España-Galicia. Incremento de población 1.900 - 1.991	40
4.	Población gallega en España 1.900 - 1.991	41
5.	España-Galicia. Evolución de la densidad de población	43
6.	España-Galicia. Ratio de densidades	44
7.	España-Galicia. Incremento de la densidad de población	46
8.	Galicia. Densidad de población por provincias	46
9.	Galicia. Población por sexo y provincias	47
10.	Galicia. Pirámide de edad y sexo. 1,991	48
11.	La Coruña. Pirámide de edad y sexo. 1,991	49
12.	Pontevedra. Pirámide de edad y sexo. 1,991	49
13.	Orense. Pirámide de edad y sexo. 1,991	49
14.	Lugo. Pirámide de edad y sexo. 1,991	49
15.	Galicia. Hombres (capitales y resto de la provincia)	51
16.	Galicia. Mujeres (capitales y resto de la provincia)	51
17.	Nacimientos y defunciones	52
18.	Crecimiento vegetativo	52
19.	Crecimiento vegetativo. Análisis provincial	53
20.	Emigraciones gallegas al resto de España	55
21.	Emigraciones de las provincias gallegas al resto de España	56
22.	1.986 - 1.991. Emigraciones al exterior	58
23.	1.991. Emigración masculina según continente de destino	59
24.	1.991. Emigración femenina según continente de destino	59
25.	1.985 - 1.990. Evolución de la inmigración según su origen	57

26.	1.985 - 1.990. Inmigrantes nacionales. Análisis provincial	57
27.	1.985 - 1.990. Inmigrantes extranjeros. Análisis provincial	61
28.	ESPAÑA. Número de profesores. 1.979 - 1.992	62
29.	GALICIA. Número de profesores. 1.979 - 1.992	62
30.	ESPAÑA. Variación en la composición del profesorado.(%). 1.979 - 1.992	63
31.	GALICIA. Variación en la composición del profesorado.(%). 1.979 - 1.992	63
32.	ESPAÑA. Evolución del profesorado. 1.979 - 1.992	64
33.	GALICIA. Evolución del profesorado. 1.979 - 1.992	64
34.	ESPAÑA. Número de alumnos matriculados. 1.979 - 1.992	65
35.	GALICIA. Número de alumnos matriculados. 1.979 - 1.992	65
36.	ESPAÑA. Variación en la composición del alumnado. (%). 1.979 - 1.992	66
37.	GALICIA. Variación en la composición del alumnado. (%). 1.979 - 1.992	66
38.	ESPAÑA. Evolución del alumnado. 1.979 - 1.992	
39.	GALICIA. Evolución del alumnado. 1.979 - 1.992.	
40.	GALICIA. Educación Superior. Alumnos matriculados en las universidades gallegas. Curso 1.991 - 1.992.	
41.	GALICIA. Educación Superior. Alumnos matriculados en las universidades gallegas, por sexo. Curso 1.991 - 1.992.	
42.	Distribución General de las tierras. Análisis provincial	83
43.	Nº de oficinas y de empleados de la banca gallega	126
44.	Personas ocupadas en el sector industrial	168
45.	Costes de personal en la industria gallega	170
46.	PIB de la industria gallega	172

47.	VAB de la industria gallega	174
48.	España Vab. 1986 - 1.991	176
49.	Galicia VAB. 1.986 - 1.991	176
50.	VAB Galicia/España	177
51.	VAB provincial gallego	177
52.	VAB español por sectores económicos	178
53.	VAB del sector primario provincial gallego	179
54.	VAB del sector secundario provincial gallego	179
55.	VAB del sector terciario provincial gallego	180
56.	Situación laboral de los gallegos > 16 años. 1991	194
57.	Situación laboral de los hombres gallegos > 16 años	195
58.	Situación laboral de las gallegas > 16 años.	195
59.	Composición de la población activa española	196
60.	Composición de la población activa gallega	196
61.	Análisis provincial de la situación laboral gallega	198
62.	Análisis provincial de la situación laboral gallega femenina	199
63.	Análisis provincial de la situación laboral gallega masculina	200
64.	La coruña. población activa	200
65.	Lugo. población activa	201
66.	Pontevedra. población activa	202
67.	Orense. población activa	202
68.	Tasa de paro masculina en Galicia	203
69.	Tasa de paro femenino en Galicia	204
70.	Tasa de paro en Galicia	204

B) Tablas

1.	Superficie de Galicia y otras CC.AA.	33
2.	Carreras Universitaria de Primero y Segundo Ciclo	70
3.	Carreras Universitarias de Primer Ciclo	73
4.	Titulaciones universitarias de Primer y Segundo Ciclo ausentes en Galicia	76
5.	Relación entre superficie de monte bajo y arbolado con la SAU	99
6.	Relación de Proyectos aprobados por el CDTI en Galicia. 1.992	143
7.	Distribución de los proyectos aprobados en 1992 acogidos a los beneficios de la ZPE gallega	145
8.	Distribución de los proyectos aprobados en 1992 acogidos a los beneficios de la ZID	148
9.	Grandes empresas industriales españolas con significativa presencia productiva en Galicia. 1.992	164
10.	Grandes empresas industriales españolas con su establecimiento principal en Galicia. 1.992	165
11.	Nº. de personas ocupadas en el sector industrial	169
12.	Costes de personal en el sector industrial	171
13.	Producto Interior Bruto de la industria gallega	173
14.	Valor Añadido Bruto de la industria gallega	175
15.	Distribución provincial de las empresas gallegas según facturación	189
16.	Distribución provincial de las empresas gallegas según trabajadoras	190
17.	Población activa. Galicia- España	198

C)	Mapas	
1.	Galicia en Europa	27
2.	Galicia entre las CC.AA. españolas	30
3.	División provincial de Galicia	34
4.	Evolución de la población por municipios	42
5.	Densidad de población por municipios	45
6.	Relación entre superficie de trigo y cultivada. Análisis municipal	85
7.	Relación entre superficie de trigo y cultivada. Análisis municipal	85
8.	Relación entre superficie de centeno y cultivada. Análisis municipal	86
9.	Relación entre superficie de maíz y cultivada. Análisis municipal	87
10.	Relación entre superficie de patata y cultivada. Análisis municipal	88
11.	Relación entre superficie de forrajearas y cultivada. Análisis municipal	89
12.	Relación entre superficie de hortalizas y cultivada. Análisis municipal	90
13.	Relación entre superficie de viñedo y cultivada. Análisis municipal	91
14.	Aprovechamientos de los montes gallegos	98
15.	Densidad de incendios forestales	100
16.	Las centrales térmicas e hidroeléctricas gallegas	109
17.	Proyectos de infraestructuras viarias en Galicia	149
18.	Los proyectos de gas en Galicia	151
19.	Los futuros parque empresariales gallegos	155

PROGRAMA FSE - EOI

NECESIDADES DE FORMACIÓN

7. NECESIDADES DE FORMACIÓN EN LOS SECTORES IDENTIFICADOS

En los capítulos anteriores se han identificado los sectores con interés potencial de desarrollo de actividades formativas para mantener y crear empleo. Este capítulo tiene por objetivo analizar las necesidades de formación percibidas por las empresas y detectadas en el estudio, así como presentar el resumen de los módulos de acción formativa que se prevé desarrollar en Galicia durante los próximos cinco años, para en el siguiente resumir las acciones formativas propuestas. Las conclusiones derivan tanto del análisis global como del sectorial y se estructuran en tres etapas:

1. Se cuantifican las acciones formativas necesarias que deben llevarse a cabo para titulados superiores, directivos, técnicos y asimilados, durante los próximos cinco años en los sectores seleccionados. Con ello, se identifican las necesidades globales de formación de la Comunidad Autónoma de Galicia para ese conjunto de sectores.
2. Se identifican aquellas acciones formativas que van a requerir un mayor esfuerzo temporal, debido a su complejidad o a la novedad de sus planteamientos. A este tipo de acciones se las denomina "de larga duración", siendo su período formativo de 500 horas.

La cuantificación de estas acciones permitirá conocer las necesidades de formación de la Comunidad Autónoma en el ámbito objeto del Programa F.S.E. - E.O.I, esencialmente constituido por acciones de larga duración.

3. Una vez definido el ámbito de actuación del Programa y cuantificadas las acciones a llevar a cabo, se diseña un diagrama explicativo de la estructura de los cursos que integran este Programa.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Caracterización de la muestra.

Los resultados que se presentan en este apartado derivan de una encuesta realizada por Sigma 2 para la Escuela de Organización Industrial, entre más de 500 empresas gallegas con el fin de determinar cuáles eran las percepciones y necesidades que los empresarios gallegos han detectado y cuáles son los problemas de empleo y cooperación que resultan más identificables.

La muestra estaba compuesta por 501 empresas, cuya composición y tamaño se encuentran reflejadas en las tablas siguientes.

En la siguiente página se identifica la composición de la muestra y en los anexos de este Estudio pueden analizarse los resultados de dicha encuesta que se denominará *Telemarketing 1.994*, de ahora en adelante. Cabe señalar que, en varios casos, las cifras que aquí se presentan no engloban a la totalidad de las respuestas ya que se han desechado las aquellas ignoradas o no contestadas (NS/NC) y ciertas preguntas tienen la opción de varias respuestas. El global de las respuestas recibidas se encuentra en el Anejo anteriormente señalado.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Las empresas entrevistadas pertenecían a los siguientes sectores de actividad:

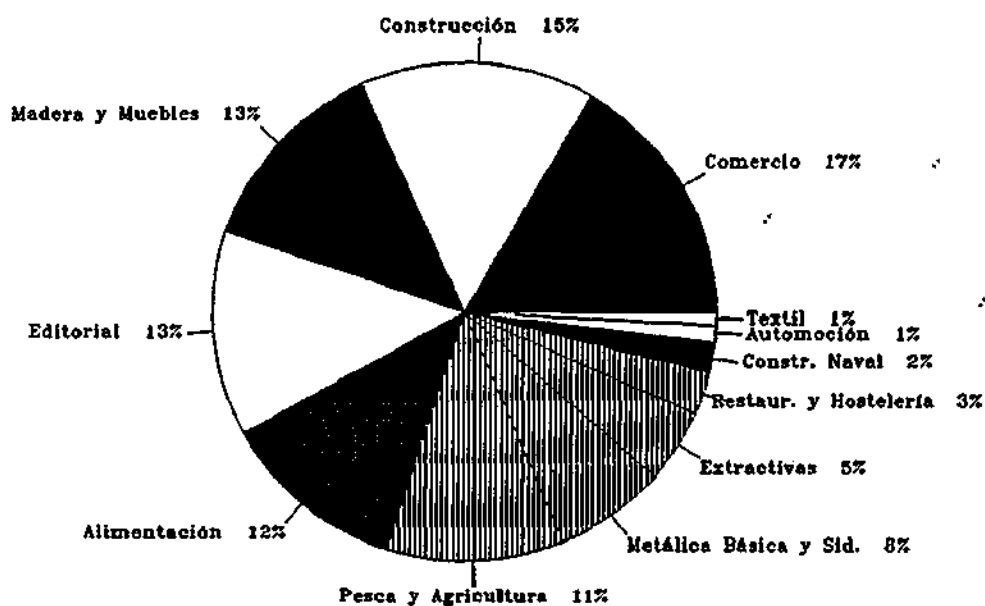
<u>Sector</u>	<u>Nº. de empresas entrevistadas</u>
Madera y Muebles	66
Extractivas	23
Alimentación	62
Pesca y Agricultura	55
Construcción	74
Editorial	65
Comercio	84
Metálica Básica y Siderometalurgia	39
Naval	11
Restauración y Hostelería	13
Automoción	5
Textil	4
TOTAL	501

(Fuente: EOI Telemarketing 1.994)

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Galicia. Características de la Muestra Telemarketing 1.994



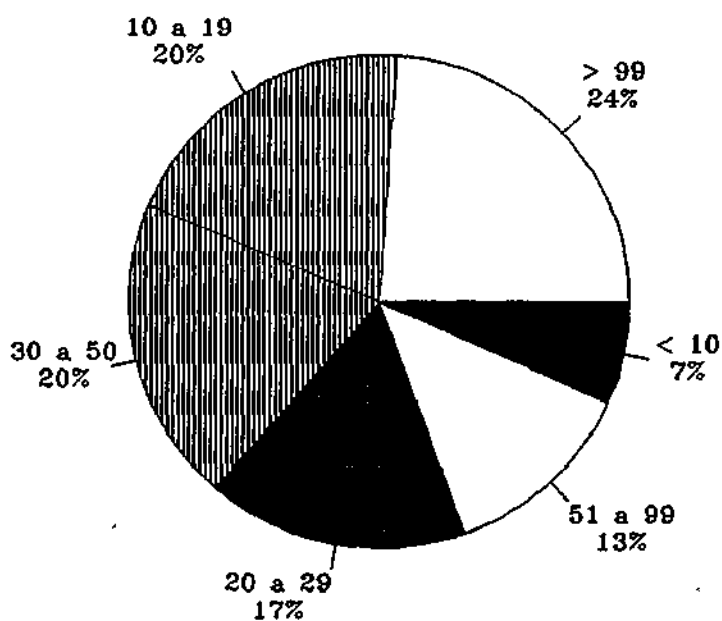
Composición de la muestra de empresas encuestadas según rama de actividad

Prácticamente la mitad de las empresas consultadas (45%) se encuentran concentradas en 3 sectores de actividad: el comercio, la construcción y la madera y muebles, mientras que sectores como el textil, la automoción, la construcción naval o la restauración y hostelería representan, cada una de ellas, menos del 3% de la muestra.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Galicia. Características de la Muestra Tamaño de las empresas



(Fuente: Telemarketing 1.994)

Composición de las empresas encuestadas según el número de empleados.

Según el tamaño de las empresas, puede considerarse que han quedado prácticamente desechadas aquellas que tienen menos de 10

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

empleados ya que, debido a su pequeña dimensión, requieren un diferente método de encuesta telefónica que recoja sus percepciones e ideas.

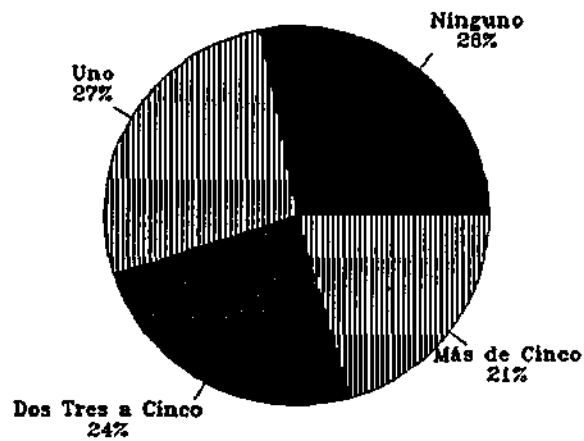
Casi la cuarta parte corresponde a empresas de gran tamaño (con más de 99 empleados), mientras que el resto de los grupos tiene una representación que puede considerarse equilibrada, a fines de desarrollo estadístico puro, pues oscilan entre un 20 y un 13%.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Cabe señalar la ausencia de titulados superiores en sectores como la madera y muebles, el comercio y, sorprendentemente, en el sector editorial. En líneas generales, más de la cuarta parte de las empresas no tienen titulados superiores en sus plantillas y más de la mitad cuentan con uno o con ninguno. únicamente cerca del 20% de las empresas tienen más de cinco titulados superiores entre sus efectivos.

Galicia. Características de la Muestra.
Nº. de titulados superiores por empresa



(Fuente: Telemarketing 1.994)

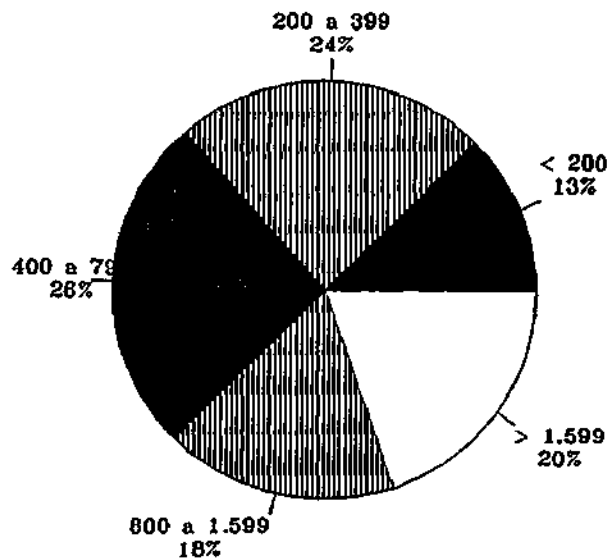
Nº. de titulados superiores por empresa.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Las facturaciones de estas empresas encuestadas muestran como una gran parte de ella alcanzan facturaciones anuales que van entre 200 y 800 millones de pesetas, siendo las de mayor volumen anual de facturación las que corresponden a los sectores de pesca y agricultura, comercio y editorial.

Características de la Muestra
Facturación Anual aproximada (Millones de pesetas)



(Telemarketing 1.994)

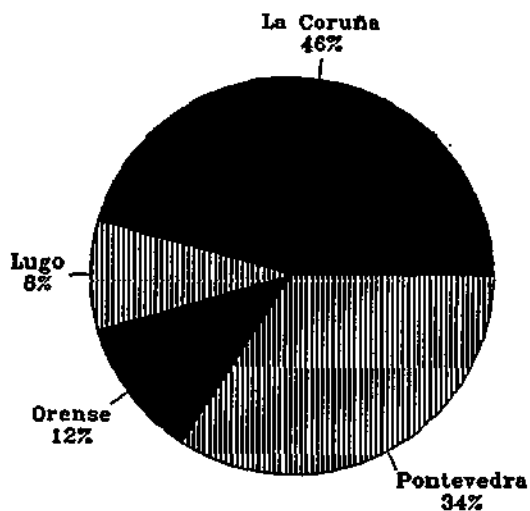
Composición de la muestra según facturación

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

La mayor parte de las empresas encuestadas se encuentra localizada en las provincias de Pontevedra y de La Coruña, lo que refleja significativamente la actual realidad de localización empresarial gallega y denota que son estas dos provincias las que llevan la mayor parte del potencial de desarrollo de la Comunidad Autónoma. Ambas copan, según las finalidades de esta encuesta, el sector de la automoción y, prácticamente el sector textil.

Características de la Muestra
Localización provincial de las empresas



(Telemarketing 1.094)

Localización geográfica de las empresas encuestadas.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Necesidades de empresa

Subcontratación actual e inmediata de procesos de suministro, fabricación o distribución.

El deseo de subcontratar por parte del empresario gallego alcanza al 30% de los casos, destacando la alta proporción de respuestas negativas en la Hostelería y Restauración y la Automoción.

Si	30.7
No	68.1.
NS/NC	1.2

Cabe resaltar la mayor proporción de respuestas afirmativas a las subcontrataciones actuales que a las futuras. Por otro lado, los procesos más subcontratados son el Transporte/Distribución y la Fabricación/Producción.

	Subcontratos Actuales	Subcontratos Futuros
Transporte/Distribución	6.8	4.8
Suministro	4.8	3.8
Fabricación/Producción	8.0	4.0
Comercial	0.8	--
Servicios	0.6	0.4.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Necesidades de empresa

Acuerdos de cooperación con otras empresas.

Entre las empresas encuestadas, alrededor de la tercera parte mantienen acuerdos de cooperación con otras empresas. Las empresas de Automoción, del sector de la construcción naval y de la hostelería y restauración son quienes mayor porcentaje de acuerdos mantienen en la actualidad.

Si	35.3
No	64.1
NS/NC	0.6

El área de actividad en la que mayor porcentaje de acuerdos hay es la Comercialización y Distribución, seguido por la Cooperación Técnica.

El sector de la Construcción Naval destaca por primar sus acuerdos de cooperación en las áreas de la Investigación y Desarrollo y en la propia Cooperación Técnica. Por otro lado, el sector de la Automoción es quien mayor número de acuerdos mantiene en las áreas de la Comercialización/Distribución y de los Suministros.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Necesidades de empresa

Comercialización/Distribución	19.4
Finanzas	3.0
Cooperación Técnica	8.8
I + D	2.4
Servicios	3.8
Suministros	3.2
NS/NC	0.4

Los acuerdos de cooperación que se dan con empresas situadas en otras CC.AA. están situadas principalmente en Madrid y los llevan a cabo empresas de Hostelería y Restauración y de Automoción.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

· Situación General del sector.

En líneas generales, el empresario gallego no tiene una percepción clara y definida de la situación general del sector a que pertenece, como se demuestra en los resultados iniciales de la encuesta en la que opina que las empresas de los sectores a que pertenece la suya están

En crecimiento.	29.5 %
Estables.	40.5 %
En declive.	27.3 %

lo que hace pensar en una primacía de las opiniones y situaciones empresariales personales sobre el conocimiento e interés de su sector de actividad. De todas maneras, la mayoría relativa del empresariado gallego (40,58 %) considera que la economía gallega presenta rasgos actuales de estabilidad.

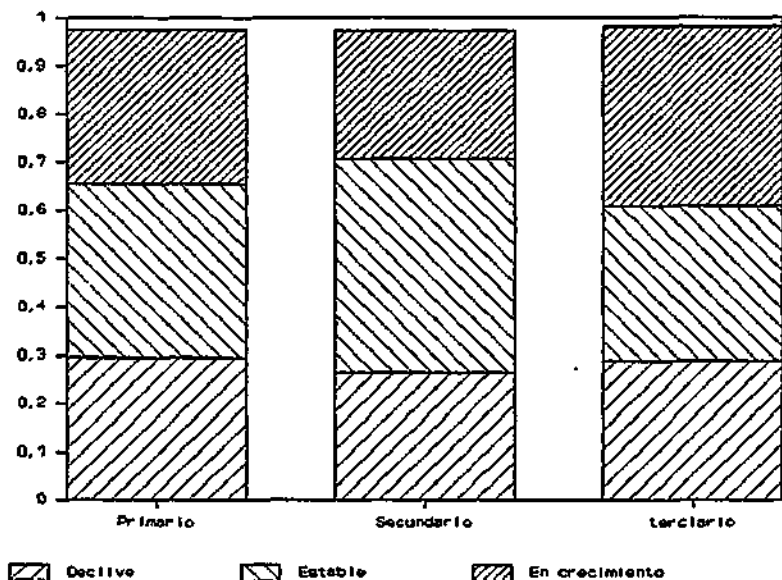
Analizando cada sector individualmente, se puede deducir que:

- Los sectores que mayor identificación tienen con el Crecimiento han sido la Industria Extractiva (47.8%), el

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Comercio (39.3%) y la Automoción (40%).



Percepción empresarial de la economía gallega (Fuente: Telemarketing 94)

- Los sectores más identificados con procesos regresivos son la Construcción Naval (64%), la Automoción y la Pesca y Agricultura.
- Los sectores identificados como estables son la Industria Editorial (55%), la industria Textil (50%), la industria de la Alimentación y la industria Extractiva.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Tampoco el tamaño de las empresas es definidor de una concepción clara de la situación económica gallega, ya que el 30% opina que la economía gallega está en crecimiento, el 41% cree que es estable y, finalmente, el 27% cree que se encuentra en una situación regresiva. A grandes rasgos, podemos identificar varios grupos de opinión acerca de la situación económica actual en Galicia:

- Estable: definida por las empresas de menor tamaño (menos de 10 empleados).
- Estable en crecimiento: definida por empresas de mayor tamaño (más de 99 empleados).
- Estable en declive: Se pueden calificar así a las Pymes gallegas de mayor tamaño, es decir, a aquellas con más de 50 empleados).

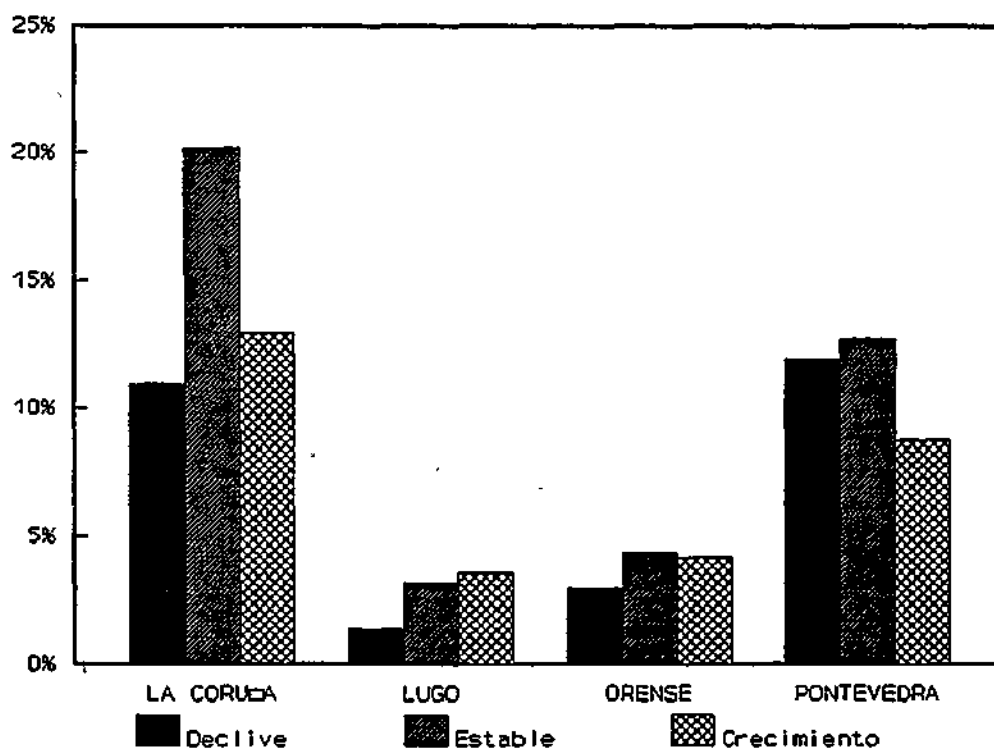
El resto de empresas tienen una opinión más "dividida" y que no permite llegar a unas conclusiones iniciales.

El análisis provincial sí nos permite establecer conclusiones claras sobre la percepción empresarial gallega (ver gráfico adjunto): si las provincias de Lugo y Orense muestran una clara tendencia a una situación estable levemente en

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

crecimiento, las otras dos provincias gallegas perciben la situación económica de forma muy distinta. En La Coruña se considera claramente que la situación económica es estable, mientras que en Pontevedra la tendencia general apunta a una situación regresiva.



Por provincias y tamaño, percepción de economía gallega.(Fuente: Telemarketing 94. Elaboración propia)

Como resultado de los datos del EOI-Telemarketing 94,

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

podemos establecer que las empresas gallegas que se perciben con mayor potencial de crecimiento son las de mayor tamaño y que están situadas en las provincias de Lugo y Orense, dedicándose principalmente a la industria minera, el comercio y la automoción. Por otro lado, las empresas que más perciben una situación delicada y recesiva son aquellas situadas en la provincia de Pontevedra, que tienen un tamaño medio como Pyme (entre 50 y 99 empleados) y están enmarcadas en los sectores de la pesca y agricultura, la construcción naval, la automoción y la hostelería.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Situación del empleo en la región.

Aumento	19
Conservación	42
Disminución	34

El empresario gallego considera que el empleo de su región va a mantenerse con una cierta tendencia a la disminución, principalmente en los sectores de la Construcción Naval (73%), la Agricultura y Pesca ((62%) y la Industria Textil (50%).

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Evolución futura del empleo en el sector.

El sector que se percibe que va a perder menos empleos es la Hostelería (7,7%). En líneas generales se considera que no va a haber ningún sector en que aumente el empleo, siendo los datos más halagüeños los del sector de la Construcción (32%), de la Industria Metálica Básica y Siderometalurgia y el Textil (ambos con el 25%).

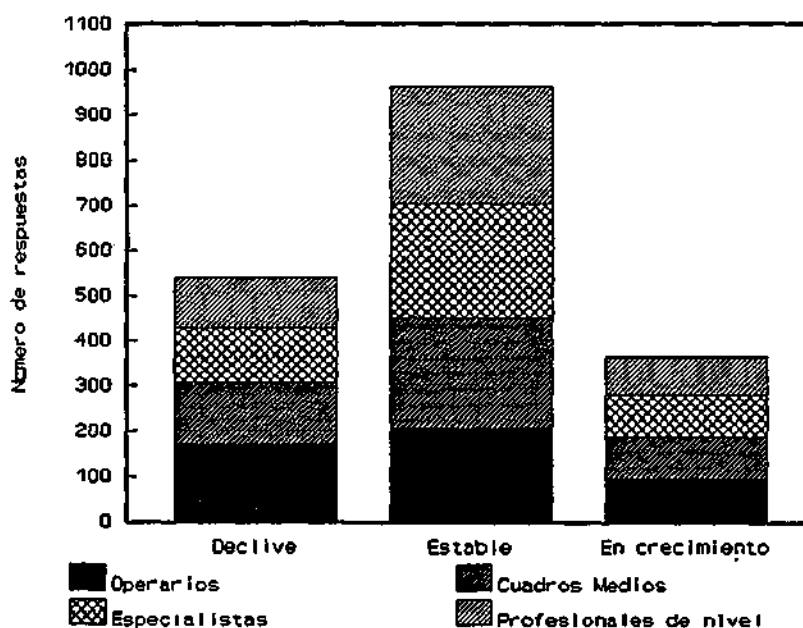
Categoría Profesional	Declive	Estable	Crecimiento
Operarios	34.1	41.5	19.4
Cuadros Medios	27.1	48.9	18.2
Especialistas	24.6	50.3	18.8
Profesionales de nivel	21.8	51.5	16.6

En un futuro próximo, se prevé:

- Un cierto incremento en la demanda de Operarios (32%) y de Cuadros Medios (32,4%) para la Construcción, mientras que la Agricultura y Pesca va a precisar mano de obra de Especialistas (26%) y Operarios. Resulta significativo que en Hostelería, Automoción o Textil se prevé un crecimiento 0 en la contratación de Profesionales de Nivel.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo



Perspectivas de empleo en Galicia según la categoría profesional. (Fuente: EOI- Telemarketing 94. Elaboración propia)

- La pérdida de puestos de trabajo en todas las categorías profesionales dedicadas a la Construcción Naval y de Operarios y Cuadros Medios en el sector de la Pesca y Agricultura¹. En el sector Textil se prevé una pérdida de

¹Los resultados de la Encuesta pueden inducir a error en el sector de la Pesca y Agricultura, pero debe tenerse siempre en cuenta la gran variedad de actividades que engloba el sector y el carácter particular de los contratos que en él se dan.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

mano de obra de Operarios (50%).

· El mantenimiento generalizado del empleo en el resto de los sectores.

Las empresas de mayor tamaño son las únicas que se considera significativamente que pueden incrementar sus plantillas, principalmente de Especialistas y, en menor grado, de Profesionales de Nivel. El resto de empresas tiende a mantener su actual plantilla o a disminuirla levemente en todas las categorías profesionales.

Necesidades empresariales de nuevos puestos de trabajo.

Análisis Provincial

	La Coruña			Lugo			Orense			Pontevedra		
	+	=	-	+	=	-	+	=	-	+	=	-
Operarios				X			X					
C. Medios	X			X			X					X
Especialistas	X			X			X					X
P. de Nivel	X				X		X					X

Nota: + Crecimiento = Estable - Disminución

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

El análisis provincial de estos resultados se ve fuertemente mediatizado por la propia estructura del tejido empresarial y sus resultados derivan, prácticamente de dicha realidad. Sin embargo, analizando los resultados, se pueden establecer varias conclusiones:

- La única provincia que refleja una respuesta positiva, en valores relativos, hacia la creación de nuevos puestos de trabajo es Orense.

- Lugo y La Coruña se decantan por un mantenimiento de los puestos de trabajo de las diversas categorías profesionales, aunque en Lugo haya una tendencia a la disminución de los Profesionales de Nivel.

- Pontevedra se define claramente por una disminución generalizada de los puestos de trabajo, principalmente de Cuadros Medios y Especialistas.

Como conclusión, de acuerdo a los datos suministrados por *EOI Telemarketing 1.994*, se puede establecer que, en el análisis previsible de evolución de empleo en cada sector analizado, disminuirán los Especialistas y Cuadros Medios de los sectores de la Construcción Naval y de la Pesca y Agricultura, principalmente en Pontevedra, mientras que la previsión de puestos de trabajo para Operarios queda muy polarizada y poco definible.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Necesidades sectoriales de diversas categorías profesionales.

Directivos/Técnicos.	3,6%
Especialistas.	6,8%
Operarios.	20,2%
Cuadros Medios.	2,2%
Comerciales.	3,0%
Administrativos.	2,2%

Las necesidades empresariales de diversas categorías profesionales no deben coincidir con la percepción que cada empresario tiene de las necesidades de dichas categorías en el sector, que acaban de analizarse en el apartado anterior.

La categoría profesional más solicitada será la de Operarios, principalmente en la industria Extractiva (44%), la Automoción (40%), la Construcción (32%) y, en menor grado, la Madera y Muebles (24%). El resto de categorías profesionales recibirá una menor oferta de empleo, destacando la de Obreros Especialistas (6,8%), principalmente en los sectores de Automoción (20%), Construcción (12%) y Madera y Muebles (11%).

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Los Administrativos y Cuadros medios son aquellos que tienen menor expectativa de empleo, principalmente en los sectores de la Construcción Naval, la Metálica Básica y Siderometalurgia, la Automoción, la Madera y Muebles y la Alimentación. Los sectores que pueden inducir a un leve crecimiento de demanda de estas dos categorías profesionales son la Hostelería y la Textil.

En conclusión, las personas más solicitadas son los de pie de obra o cadena de fabricación. y las que menos aquellas que desarrollan sus funciones en despachos.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Necesidades empresariales de mano de obra.

Cuando se analizan las necesidades particulares de mano de obra en las diferentes empresas consultadas, se señala que el 32,7% de las mismas consideran que van a necesitar, particularmente nuevos empleados, mientras que el 63.3% no tiene prevista la contratación de nuevos efectivos.

	Incremento	Mantenimiento	Disminución
Directivos	5.6	86.0	5.2
Técnicos	15.6	71.5	9.0
Administrativos	9.0	74.1	13.4
Secretarias	4.6	74.5	14.6
Personal Auxiliar	8.0	70.1	16.0
Obreros	49.1	19.8	6.2
Especialistas	24.8	53.5	15.0
Cuadros Medios	13.0	66.7	14.0

(Fuente: EOI Telemarketing 94. Los valores son en %)

Los sectores que prevén una mayor necesidad de empleados de nuevo ingreso con el de la Automoción (60%), la industria Extractiva (52%) y la industria Textil (50%). En el polo opuesto, es decir, las empresas que prevén un menor incremento de su plantilla pertenecen a los sectores de la Alimentación (81%), la Hostelería (77%), la

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

industria Editorial (74%) y la Naval (73%). Cabe señalar que las respuestas recibidas desde la industrias del sector Textil se reparten equitativamente (50% cada una) entre las respuestas afirmativas y negativas ante la creación personal de nuevos puestos de trabajo.

El análisis de las respuestas según el tamaño de las empresas reflejan, lógicamente, unos resultados semejantes: 32,5% de respuestas afirmativas frente a un 65.3% de negativas. Las empresas de mayor tamaño (más de 99 empleados) son las que prevén claramente un incremento de sus plantillas (8.2%), seguidas de las Pymes que emplean entre 11 y 19 personas (6.8%)

Las provincias en que mayor necesidad de crear nuevos empleos se detecta son el La Coruña y Pontevedra, principalmente por sus necesidades de Operarios y Especialistas.

De acuerdo al cuadro anterior, se puede señalar que las categorías profesionales que parecen van a ser solicitadas por todos o casi todos los sectores van a ser las de Técnicos y Administrativos..

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

En el cuadro adjunto se señalan los valores más significativos de respuestas a esas necesidades de profesionales en las diversas áreas, remarcándose las respuestas más importantes.

	Dirrec- tivos	Técni- cos	Adminis- trativos	Secre- tarias	Auxi- liares	Obreros	Especia- listas	Cuadros Medios
Madera y Muebles								
Extractiva			13	17	22		48	35
Alimentaria						58		
Pesca y Agricultura		24	11					
Construcción		22					46	23
Editorial	11	20	11					
Comercio			13					
Metálica y Sideromet.								
Naval	18	27	18	18			46	
Rest. y Hostelería		3	15			69		
Automoción			20				60	20
Textil	25	25				75	50	25

Nota: N° de empresas encuestadas: 501. Posibilidad de más de una respuesta

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Percepción de necesidades de formación.

En líneas generales, puede considerarse que la mayor parte del empresariado gallego considera que la formación de sus empleados actuales puede suplir las carencias de conocimientos de las diversas líneas productivas: prefiere formar a su personal actual antes que incorporar nuevos empleados.

	<u>Especialización del personal actual</u>	<u>Búsqueda de personal de nuevo ingreso</u>
Idiomas	124	38
Informática	190	25
Medio Ambiente	86	16
Dirección de empresas	88	13
Contabilidad	74	13
Conocimientos U.E.	123	18
Exportación	86	22
Logística	85	12
Marketing	114	20
Finanzas	76	11
Derecho	5	1

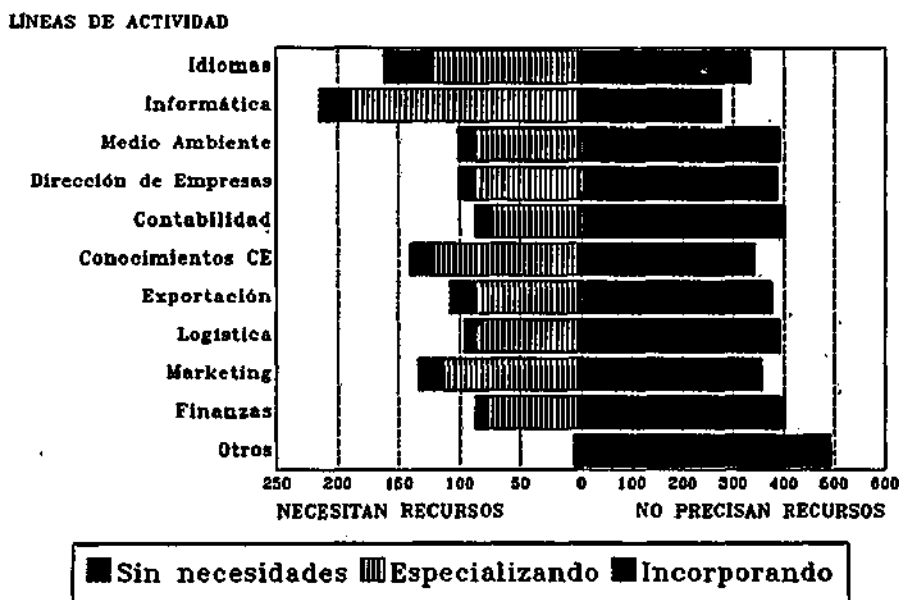
Nota: N°. de empresas encuestadas: 501. Posibilidad de más de una respuesta

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Los procesos productivos en que se detectan mayor necesidad formativa son los referidos a la calidad total y aquellos que se derivan de las aplicaciones informáticas. Los procesos en que se precisa menor formación son los de Robótica y de Electrónica, lo que puede señalar la escasa utilización de estos procesos en las cadenas productivas gallegas. (ver Gráfico adjunto)

Necesidades de Recursos en el Sector



(Telemarketing 1994. Elaboración propia)

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Según el número de empleados, son las empresas de mayor tamaño (más de 99 empleados) las más preocupadas por las opciones de conocimiento propuestas, seguidas por las que emplean entre 31 y 50 personas y las que tienen una plantilla entre 11 y 20 personas. En la tabla adjunta se presentan remarcadas las respuestas más significativas (enfaticando los valores superiores).

Sin embargo, no debe desdeñarse la abrumadora cantidad de respuestas negativas a la formación, según lo señalado anteriormente.

En todos los casos, salvo en Medio Ambiente, las empresas prefieren formar a su personal actual que incorporar nuevos efectivos.

Las empresas de menor tamaño denotan cierto interés por formaciones financieras y conocimientos informáticos.

Por provincias, a causa del propio diseño de la muestra, La coruña y Pontevedra son las que mayor interés muestran por las opciones presentadas. Hay también mas porcentaje de respuestas afirmativas en las empresas pontevedresas, salvo Idiomas y Logística.

La conclusión final nos llevaría a deducir que las empresas de mayor tamaño y situadas en la provincia de Pontevedra serían las que mayor interés han mostrado por las opciones formativas propuestas, siempre especializando el personal actualmente contratado.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

RECURSO		OPCIÓN	NÚMERO DE EMPLEADOS POR EMPRESA					
			<10	11-20	21-30	31-50	51-99	>99
IDIOMAS	No	66.7						
	Especializando					5		6.4
	Incorporando			1.6		2.8		
INFORMÁTICA	No	55.5						
	Especializando			8.2		7.4		8.6
	Incorporando		1			1		1.4
MEDIO AMBIENTE	No	78.2						
	Especializando							1.4
	Incorporando				3.2	4.2		4.8
DIRECCIÓN EMPRESAS	No	77.6						
	Especializando			4.2	3.4			3.8
	Incorporando				0.4	1.6		0.4
CONTABILIDAD	No	81.0						
	Especializando			3				3.6
	Incorporando		0.6			0.8		
CONOCIMIENTOS C.E.	No	68.3						
	Especializando			4.8	4.8			5.4
	Incorporando					1.2		1
EXPORTACIÓN	No	75.2						
	Especializando					3.8		4.4
	Incorporando					1.8	1	
LOGÍSTICA	No	78.2						
	Especializando			3.6		3.0		4.8
	Incorporando					0.6		0.8
MARKETING	No	71.3						
	Especializando			5.6				6
	Incorporando		0.6	0.8	1	0.6	0.6	
FINANZAS	No	80.4						
	Especializando			2.8		3.0	2.8	3.8
	Incorporando					1.0		

Valores: % sobre el total de cada opción / No: No consideran esa opción como necesaria / Especializando: Especializando el personal actual / Incorporando: Incorporando personal de nuevo ingreso / (Fuente: Telemarketing 1.994. Elaboración propia)

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Necesidades de formación.

Las necesidades de formación que se deseaban detectar debían, por un lado, definir claramente cada una de ellas, por otro lado, distinguir los diversos procesos productivos, administrativos, comerciales, etc. y, finalmente, separar dos grandes grupos de categorías profesionales entre los empleados: los de alto nivel y los de nivel medio.

Áreas que precisan apoyo formativo para personal de alto nivel.

Las áreas que precisan de apoyo formativo para el personal de alto nivel pueden disgregarse en tres grandes grupos procesos: producción y fabricación, Administración y Dirección y, finalmente, Comercial.

Los procesos en que se considera menos necesaria la formación propuesta son los de producción y fabricación y los comerciales, en tanto que en los procesos administrativos y directivos se detecta un cierto desasosiego formativo. Las enseñanzas informáticas y de dirección y gestión son las áreas más solicitadas. Por otro lado, y a un nivel muy semejante, se denota una fuerte preocupación por la adquisición de nuevas técnicas de mercado y ventas.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

ÁREAS FORMATIVAS PARA PERSONAL DE ALTO NIVEL (Datos sectoriales)

ÁREAS	PROCESOS		
	Producción	Admón y Dir.	Comerciales
CALIDAD TOTAL	11.8		
COMERCIO EXTERIOR			13.8
COMPRA	3.4		
ELECTRÓNICA	1.4		
FINANZAS		8.8	
GESTIÓN Y DIRECCIÓN		18.8	
IDIOMAS		11.2	
INFORMÁTICA	11.0	17.2	
JUST IN TIME	4.0		
LOGÍSTICA	8.0	9.4	7.0
MARKETING			16.8
MEDIO AMBIENTE		5.2	
MEJORA CONTINUA	10.6		
ORGANIZACIÓN		12.2	
ROBÓTICA	1.4		
VENTAS			12.8
OTROS			

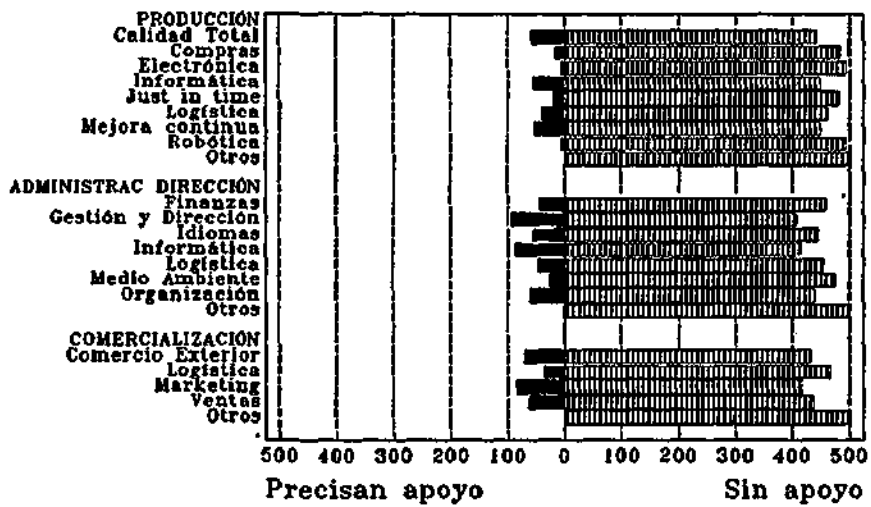
Nota: N°. de empresas encuestadas: 501. Posibilidad de más de una respuesta

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

NECESIDADES FORMATIVAS EN DIVERSOS PROCESOS PERSONAL DE ALTO NIVEL

Áreas formativas



(Fuente: Telemarketing 1.994. Elaboración propia)
Los datos se refieren a 501 empresas consultadas y hay posibilidad de varias respuestas

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

ÁREAS FORMATIVAS PARA PERSONAL DE ALTO NIVEL (Según el n.º de empleados/empresa)							
PROCESOS	No	NÚMERO DE EMPLEADOS POR EMPRESA					
		<10	10-19	20-29	30-50	51-99	>99
Fabricación							
Calidad Total	11.8				2.2		4.0
Mejora Continua	10.6				2.4		3.6
Robótica	1.4				0.6		0.8
Electrónica	1.4				0.6		0.8
Just in time	4.0				1.0	1.0	1.4
Informática	11.0			2.2	3.2		2.6
Compras	3.4				1.0		1.0
Logística	8.0			1.4	2.2	1.4	1.6
Sin apoyo	76.2		17.2		15.0		14.8
Administrativo							
Informática	17.2			3.2	5.0		4.2
Idiomas	11.2				3.0		3.0
Organización	12.2				3.0		3.2
Gestión	18.8		4.0	3.6	4.2		
Logística	9.4		1.6	1.6	2.4	1.6	1.8
Medio Ambiente	5.2			0.8	1.8		1.6
Finanzas	8.8		1.4	1.2	2.8		2.0
Sin apoyo	62.7		13.6		12.0		12.8
COMERCIALES							
Marketing	16.8		3.2		3.8		4.0
Ventas	12.8			4.0		2.2	2.0
Logística	7.0		1.8		2.2		1.6
Comercio Exterior	13.8		2.0	2.2	3.8		3.2
Sin apoyo	72.7		15.8	13.6	13.8		15.2

(Fuente: EOI Telemarketing 1.994.)

Las áreas menos solicitadas son las de la Electrónica, la Robótica y el Derecho, no proponiéndose nuevas áreas de conocimiento diferentes a las propuestas.

Según el tamaño de las empresas, son de nuevo las empresas con mayor número de efectivos las que están más interesadas en la mejora formativa de sus empleados, principalmente en la Mejora Continua, la Informática, los procesos de organización administrativa y el marketing.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Áreas que precisan apoyo formativo para personal de nivel medio.

Las áreas que precisan de apoyo formativo para el personal de nivel medio se desglosan en los tres grandes procesos empresariales descritos para el personal de alto nivel aunque sus áreas formativas sean muy diferentes

En este tipo de profesionales se considera más adecuada su formación en procesos administrativos y comerciales que en procesos productivos o de fabricación.

La Informática, el Marketing y las Ventas son las áreas de mejora formativa más solicitadas así como la Mejora Continua y la Calidad Total en los procesos productivos y de fabricación.

Las áreas menos solicitadas corresponden en su totalidad, a procesos productivos o de fabricación y son las Compras, Electrónica, Just in time y Robótica.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

ÁREAS FORMATIVAS PARA PERSONAL DE NIVEL MEDIO

ÁREAS	PROCESOS		
	Producción	Admón y Dir.	Comerciales
CALIDAD TOTAL	17.8		
COMERCIO EXTERIOR			10.8
COMPRA	5.6		
ELECTRÓNICA	6.4		
FINANZAS		8.2	
GESTIÓN Y DIRECCIÓN		14.8	
IDIOMAS		18.2	
INFORMÁTICA	13.6	37.1	
JUST IN TIME	5.2		
LOGÍSTICA	4.8	10.8	7.2
MARKETING			27.7
MEDIO AMBIENTE		7.0	
MEJORA CONTINUA	17.4		
ORGANIZACIÓN		14.8	
ROBÓTICA	4.8		
VENTAS			23.6

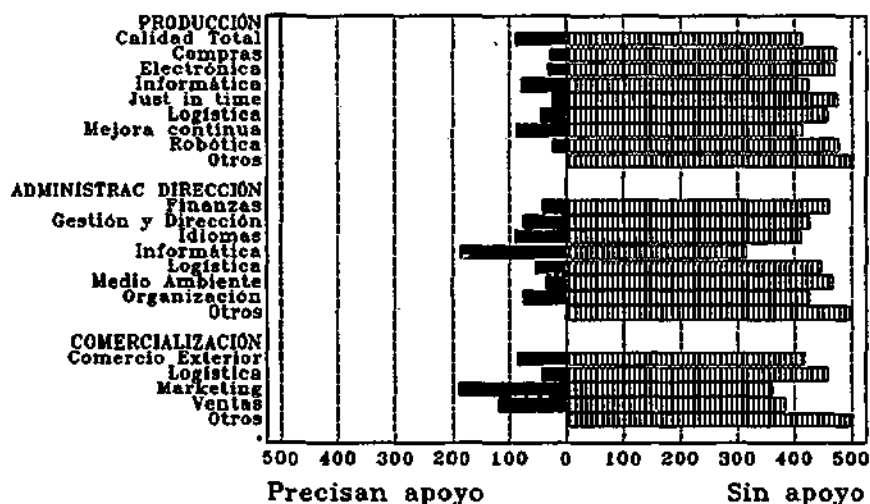
Nota: N°. de empresas encuestadas: 501. Posibilidad de más de una respuesta

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

NECESIDADES FORMATIVAS EN DIVERSOS PROCESOS PERSONAL DE NIVEL MEDIO

Áreas formativas



(Fuente: Telemarketing 1.994. Elaboración propia)
Los datos se refieren a las 601 empresas consultadas y puede haber más de una respuesta.

Según el tamaño de las empresas, son de nuevo las empresas con mayor número de efectivos las que están más interesadas en la mejora formativa de sus empleados, principalmente en todas las áreas que incumben a los procesos de fabricación y producción. En el resto de procesos les interesa adquirir nuevos conocimientos en Logística, Comercio Exterior, Medio Ambiente y Finanzas. También, las empresas que cuentan entre 19 y 28 empleados están interesadas en formarse en procesos administrativos de áreas como la Informática, la Gestión y la Organización.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

ÁREAS FORMATIVAS PARA PERSONAL DE NIVEL MEDIO (Según el n.º de empleados/empresa)		NÚMERO DE EMPLEADOS POR EMPRESA					
PROCESOS	No	<10	10-19	20-29	30-50	51-99	>99
Fabricación							
Calidad Total	88.2		3.0		3.8		4.8
Mejora Continua	82.6				3.8	3.0	5.0
Robótica	95.2			1.0			1.8
Electrónica	93.6			1.0	1.2		2.8
Just in time	94.8		2.8		1.2		2.2
Informática	84.4				3.6		4.2
Compras	94.4			1.4			1.8
Logística	93.0			2.0	2.2		2.0
Sin apoyo	35.1		15.0		12.8		12.8
Administrativo							
Informática	62.9		8.6	3.2	7.8		8.6
Idiomas	81.8		3.6		4.6		3.6
Organización	85.2		3.6	2.8			2.8
Gestión	85.2		4.0	4.0			
Logística	89.2			2.2	2.4		2.8
Medio Ambiente	93.0			1.6	1.4		1.8
Finanzas	91.8		1.6		2.2		2.2
Sin apoyo	53.7		9.0	9.0	9.8		9.6
Comerciales							
Marketing	72.3		6.6	5.8			6.4
Ventas	76.4		5.4	4.4	4.4		4.6
Logística	91.2			1.8	2.2		2.6
Comercio Exterior	83.2		2.8		3.2	2.8	4.6
Sin apoyo	42.1		12.0	12.6			11.6

(Fuente: Telemarketing 1.994. Valores en %)

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Disponibilidad temporal para la formación.

TIEMPO DISPONIBLE	Personal Superior	Personal Medio	Administrativos
Viernes tarde y sábado mañana	22.2	21.2	21.4
1 tarde/semana	17.8	20.4	20.0
2 tardes/semana	8.8	8.2	4.2
1 día/semana	4.8	3.8	3.8
Fuera del horario laboral	27.7	25.9	26.1
Otros	4.4	4.4	4.8
No formaría	8.4	7.8	7.6
Sábados mañana	1.0	1.0	1.0

En cuanto a la disponibilidad de tiempo para la formación de sus empleados actuales, el empresario gallego considera que ésta debe desplazarse a horarios no laborables y como máximo, caso de no poder ser así, efectuar dicha formación en media jornada semanal, principalmente por las tardes. No debe descartarse la posibilidad de formación los viernes por la tarde y sábados por la mañana.

7.1. EMPLEO Y FORMACION PERCIBIDOS POR LAS EMPRESAS.

Estructura del empleo

Conclusiones.

- El pequeño y mediano empresario gallego percibe que la situación actual de la economía de su Comunidad Autónoma tiene claras características de declive, siendo las empresas de mayor tamaño las que prevén un futuro más optimista.

- Es previsible una generalizada pérdida de empleo.

- Los futuros empleos van a ir dirigidos hacia obreros especializados, desbancando y relegando al último lugar a cargos genéricos, poco especializados y administrativos. El profesional del futuro en Galicia deberá ser un especialista con experiencia que sepa producir.

- Los nuevos conocimientos y áreas de trabajo serán asumidos por el personal actualmente contratado, no previéndose grandes expectativas de ingreso de personal que aporte dichos conocimientos.

- Se formará al personal se hará fuera del horario laboral, una tarde por semana o entre viernes por la tarde y sábado por la mañana.

- Las áreas formativas más interesantes, en orden decreciente, son la Informática, los Idiomas, la Mejora Continua y la Calidad Total, la Organización y Gestión y los procesos comerciales.

7.3. Cuantificación de las acciones formativas a desarrollar en Galicia, en los sectores seleccionados, durante los años 1994 a 1999.

<i>Grupo</i>	<i>Número</i>
<i>Pesca</i>	<i>5.385</i>
<i>Alimentación</i>	<i>1.440</i>
<i>Extractivas</i>	<i>2.360</i>
<i>Madera</i>	<i>2.370</i>
<i>Textil</i>	<i>575</i>
<i>Servicios</i>	<i>8.220</i>
<i>Construcción Naval</i>	<i>120</i>
<i>Emprendedores</i>	<i>1.830,00</i>
TOTAL	22.300

Las cifras señaladas proceden de una doble perspectiva:

1. Las acciones formativas demandadas por los propios empresarios de los sectores seleccionados para ser dirigidas tanto a personal empleado de nivel superior en el sector como a personas desempleadas.

2. Las acciones formativas tendentes a formar emprendedores, derivadas de la identificación de diversos tipos de sectores según su potencial propio de desarrollo, teniendo como objetivo el crear empleo autónomo.

Esta estimación permite obtener una demanda global de formación aproximada de 24.130 acciones, que serán de diferentes características, extensión y nivel de especialidad, manteniendo siempre un doble objetivo: el mantenimiento del empleo y la creación de nuevo empleo.

Cabe señalar, por otra parte, que estas acciones formativas tienen como características:

- Su necesidad para el desarrollo del tejido productivo de Galicia en los sectores seleccionados.
- Buscan reducir la pérdida de empleo continuada que ha caracterizado a esta última década.
- Va destinado a diferentes colectivos, que forman parte del grupo de personas que está en edad laboral activa o que accede a ella. Tradicionalmente, se han distinguido tres grandes grupos:

1)	<i>Técnicos y Directivos en paro (IGE)</i>	3.300
2)	<i>Directivos y Técnicos en activo (10% de la población activa ocupada)</i>	101.300
3)	<i>Titulados superiores que se gradúan en cinco años (7.000 graduados/año)</i>	35.000
	Subtotal	139.600

A estos colectivos hay que restar el grupo de personas que, por su edad, abandonarán el mercado laboral entre 1.994 y 1.999 :

<i>Jubilados a 5 años (10% de las 13.000 jubilaciones/año)</i>	6.500
--	-------

TOTAL	133.100
--------------	----------------

Todas estas acciones se reparten, a continuación, en los diferentes ámbitos o campos de formación, teniendo siempre en cuenta el tejido empresarial y las orientaciones estratégicas propuestas para estos sectores en la Comunidad Autónoma de Galicia.

Comunidad Autónoma de Galicia
Cuadro General de Acciones Formativas Nivel Medio-Alto
necesarias desde los sectores seleccionados

Acciones de Capacitación

<i>Sectores</i>	<i>Gestión Empresarial</i>	<i>Industrial y Producción</i>	<i>Comercial y Marketing</i>	<i>Administración y Finanzas</i>	<i>Medio Ambiente</i>	<i>Emprendedores</i>	<i>TOTAL</i>
<i>Pesca</i>	1.100	225	2.630	1.100	310	250	5.635
<i>Alimentación</i>	350	70	670	240	90	70	1.510
<i>Extractivas</i>	400	130	1.020	310	300	140	2.500
<i>Madera</i>	370	100	1.300	370	230	150	2.520
<i>Textil</i>	80	25	330	120	20	30	605
<i>Servicios</i>	1.000	2160	2.900	2.070	150	1.150	9.370
<i>Naval</i>	40	10	30	15	5	40	160
TOTAL	3.340	2.660	8920	4.415	1.105	1.830	22.300

Hay que recordar que las estimaciones que se han señalado proceden de las elaboraciones y cálculos realizados en el Estudio Sectorial, para cada uno de los sectores y de las ramas de actividad.

Estas necesidades de formación en distintos aspectos empresariales serán atendidas por diferentes tipos de cursos y programas, que se caracterizarán por:

- Su duración, que dependerá del alcance formativo que se pretenda
- Su carácter multidisciplinar.
- Su estructura modular diferenciada.
- En algunos casos, su carácter de especialización, sin intervenir otras disciplinas.

Las acciones formativas que se van a desarrollar en el Programa FSE-EOI van a ser todas de larga duración, pues las mismas tienen como objetivo la formación integral del empresario, del directivo, del mando medio o del emprendedor.

El objetivo final puede ser, por ejemplo, o bien la formación desde cero de un gestor territorial medioambiental, o dar en un solo curso los contenidos imprescindibles para el desarrollo integral de una nueva empresa.

Por todo ello, se ha considerado como más adecuado el curso de 500 horas lectivas, a desarrollar en seis meses, incluyendo 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 F.S.E.-E.O.I., que, como se ha dicho, se centrará en ellas.

7.3.1 Estimación de las necesidades de formación de larga duración.

El Programa F.S.E. - E.O.I. debe considerarse como complementario a aquellos elaborados por otros agentes formativos, centrándose su actuación en:

- Acción orientada muy concretamente a la parte más dinámica o, por contra, crítica, del tejido empresarial, por su potencial generador o destructor de empleo, respectivamente. Esa parte del tejido se ha seleccionado a través del análisis sectorial, escogiendo aquellas actividades de mayor potencialidad o necesidad de mantenimiento.
- La formación específica de titulados superiores que, o bien tengan responsabilidades directivas en sus empresas o, de otro lado, sean personas poseedoras de una iniciativa concreta orientadas a la creación de nuevas empresas (son los denominados "Emprendedores").
- Las personas con alto riesgo de pérdida de su empleo actual, ya sea porque ejercen su actividad en sectores con alto riesgo en la estabilidad laboral o porque precisan nuevos conocimientos para el mantenimiento de sus puestos de trabajo.
- Las personas que se encuentran en situación de desempleo.

- Las áreas formativas siguientes:

- 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 y puntuales específicas.
- * Permiten el desarrollo durante el curso de proyectos con gran nivel de detalle y aplicación pr'ctica.
- * Cubren los requisitos de extensión y concentración de conocimientos para obtener Diplomas de Asistencia y Aprovechamiento con valor en el mercado laboral.

Para obtener estos objetivos, el Programa F.S.E. - E.O.I. debe acotar y definir sus acciones formativas, lo que implica la delimitación del número de cursos y de personas a formar, teniendo en cuenta que no todas las necesidades detectadas pueden ser cubiertas por este Programa.

En primer lugar, hay que seleccionar los ámbitos formativos que responden al perfil señalado, de manera que las líneas de formación que pueden ser desarrolladas mediante cursos de carácter intensivo, o con un alto grado de especialización, o centrados en aplicaciones parciales, no están contempladas en el Programa FSE-EOI.

En este sentido, las áreas temáticas: *Comercial, Marketing y Administración Financiera*, que responden a características de mayor especialización, pueden integrarse en programas de corta duración o intensivos, o bien ser parte de programas de mayor duración y más generales, como en el caso del Programa que nos ocupa.

De este modo, las necesidades de formación de larga duración quedan reducidas a los ámbitos que se señalan a continuación:

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

ESTIMACIÓN DE NECESIDADES DE FORMACIÓN DE LARGA DURACIÓN

ÁMBITO DE FORMACIÓN	NECESIDADES SECTORIALES ESTIMADAS	PORCENTAJE APLICADO	TOTAL PERSONAS A FORMAR
<i>Emprendedores</i>	1.830	90	1.647
<i>Medio Ambiente</i>	1.105	40	442
<i>Admón. y Finanzas</i>	4.445	10	445
<i>Comercial y Marketing</i>	8.920	10	892
<i>Gestión Industrial</i>	2.660	30	798
<i>Gestión Empresarial</i>	3.340	40	1.336
TOTAL	22.300		5.560

Para los sectores considerados, se considera que es necesario impartir formación, entre 1994 y 1999, a 5.560 personas, lo que se obtiene de la aplicación de un porcentaje a las cifras de necesidades globales de los sectores seleccionados, con lo que se establece cuántas personas podrían asistir a cursos de larga duración (más de 500 horas) en los diferentes campos temáticos.

En aquellos procesos formativos que requieren transmisión de gran variedad de conocimientos y la ejecución de proyectos complejos, como la 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 los que se trata mayoritariamente de acciones formativas complementarias sobre conocimientos ya obtenidos en el proceso de formación universitaria, tales como Marketing, Comercial, Finanzas, etc., los expertos han coincidido en que eran necesarias bajas proporciones de cursos de larga duración. Este tipo de acciones pueden abordarse en cursos de corta duración.

7.3.2. Penetración de la Acción FSE - EOI.

En este capítulo se pretende establecer cuál es la aportación que el Programa FSE-EOI va a tener en los próximos 5 años en el conjunto de necesidades de formación de la Comunidad Autónoma de Galicia, siempre dentro del ámbito de actuación de dicho Programa, es decir, dirigido a:

- * Nivel superior o asimilado, directivos y emprendedores.
- * Acciones formativas de larga duración
- * Area 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 LA ACCIÓN FSE - EOI

NOMBRE DEL PROGRAMA	NECESIDADES ESTIMADAS CURSOS LARGA DURACIÓN	ACCIONES EOI	Nº CURSOS	% PARTICIPACIÓN
<i>Emprendedores</i>	1.647	660	22	40
<i>Medio Ambiente</i>	442	150	5	34
<i>Gestión Industrial</i>	798	150	5	19
<i>Gestión Empresarial</i>	1.337	300	10	22
TOTAL	4.224	960	42	

PROGRAMA FSE - EOI

MÓDULOS DE ACCIÓN FORMATIVA

PROGRAMA FSE - EOI

GESTIÓN INDUSTRIAL

Area de Gestión Industrial

Fichas de Acción Formativa

- 1. Gestión Tecnológica Industrial**
- 2. Gestión de las Tecnologías de Información y Comunicaciones**
- 3. Control de Gestión de Empresas Industriales**

Módulos

Planificación y Organización de la Producción

Simulación

Estrategia de Operaciones

Gestión de Proyectos

Análisis del Valor

Planificación Estratégica

Mantenimiento Industrial

Control Integral de Gestión

Análisis Financiero

Logística

Gestión del Hardware

Ingeniería del software

Seguridad y Auditoría Informática

Organización del Area de Sistemas

Gestión y Diseño de Redes

Integración de las Comunicaciones

Análisis del sector de las tecnologías de información y las comunicaciones

Recursos Humanos

Diseño y Planificación de Sistemas de Información

Gestión de la Tecnología y la innovación

Calidad industrial

Calidad Total

Impacto Ambiental

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

Módulos

Planificación y Organización de la Producción

Simulación

Estrategia de Operaciones

Gestión de Proyectos

Análisis del Valor

Planificación Estratégica

Mantenimiento Industrial

Control Integral de Gestión

Análisis Financiero

Logística

Gestión del Hardware

Ingeniería del software

Seguridad y Auditoría Informática

Organización del Area de Sistemas

Gestión y Diseño de Redes

Integración de las Comunicaciones

Análisis del sector de las tecnologías de información y las comunicaciones

Recursos Humanos

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

SUBMÓDULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos de Diseño e Innovación 	<ul style="list-style-type: none"> - Innovación de producto Marco Estratégico - Valoración cualitativa del diseño
<ul style="list-style-type: none"> - Análisis cuantitativo del Diseño 	<ul style="list-style-type: none"> - Valoración económica de los beneficios del diseño <ul style="list-style-type: none"> . Orientación del diseño al valor añadido . Análisis del Valor . Matriz funcional del producto . Definición funcional de los productos
<ul style="list-style-type: none"> - Industrialización del Diseño 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis Industrial del Producto <ul style="list-style-type: none"> . Del Diseño conceptual a la producción real - Características Industriales - Técnicas de integración del diseño <ul style="list-style-type: none"> . 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

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Entorno productivo - Núcleo del sistema productivo - Elementos del sistema productivo 	<ul style="list-style-type: none"> - El diseño de un sistema productivo - La organización industrial - Tipos de sistemas productivos <ul style="list-style-type: none"> . 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" - 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

- Práctica de simulación

- Definición de la simulación. Tipos

- Formulación de problemas. Identificación de dificultades.

- Desarrollo del modelo

- Casos "reales" de simulación

- Sistema de producción .
 - . Viabilidad de la inversión
 - . Capacidades productivas
 - . Tecnologías

- Organización de líneas de producción
 - . Análisis de Yup- Out
 - . Análisis de productividad
 - . Análisis económico
 - . Equilibrio de productiva
 - . 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
<ul style="list-style-type: none"> - Concepto de operaciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Las operaciones en la empresa <ul style="list-style-type: none"> . 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 inconvenientes. - El tamaño empresarial <ul style="list-style-type: none"> . 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	<ul style="list-style-type: none"> - Definición del proyecto. - Alcance del compromiso - Análisis de riesgos - Análisis de viabilidad - La contratación - Aspectos jurídico legales - Aspectos fiscales
- El equipo de proyecto	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de equipos <ul style="list-style-type: none"> . Las ventajas del equipo . El papel del lider . El director de proyecto como lider . Responsabilidad y actividades en equipo.
- El control del proyecto	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas de control y seguimiento de proyectos <ul style="list-style-type: none"> . 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
<ul style="list-style-type: none"> - Estrategia de empresa 	<ul style="list-style-type: none"> - Concepto de estrategia <ul style="list-style-type: none"> . Necesidad . Análisis futuro de la empresa . Integración de funciones - Modelo conceptual de Planificación <ul style="list-style-type: none"> . Metodologías de análisis . Estrategias básicas . Liderazgo en costes . Diferenciación . Tecnología . Culturas . El arbol de tecnologías - Casos de estudio <ul style="list-style-type: none"> . 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
- Gestión del mantenimiento	- Tipos de mantenimiento
	- Los costes de mantenimiento y los costes de indisponibilidad.
	- 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 - Coste 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
<p>- Finanzas</p>	<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 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 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**

- . 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

U

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
- . Lax -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

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
<ul style="list-style-type: none"> - Programas de Ordenador 	<ul style="list-style-type: none"> - Tipos de programas - Naturaleza crítica del procesamiento de transacciones
<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de Programas de Aplicaciones 	<ul style="list-style-type: none"> - 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
<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas de Desarrollo de alta productividad 	<ul style="list-style-type: none"> - 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

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
<ul style="list-style-type: none"> - Seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> - 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 datos - Datos erróneos, deliberados o accidentales, en entrada al sistema
<ul style="list-style-type: none"> - Auditoría informática 	<ul style="list-style-type: none"> - Funciones principales <ul style="list-style-type: none"> . 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 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

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
<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos fundamentales 	<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
<ul style="list-style-type: none"> - Implantación proyectos informáticos 	<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

- Dominar las técnicas de base a la hora de diseñar, implantar y poner a punto una red de comunicaciones.
- Efectuar la gestión de su administración y analizar lógicamente los problemas o situaciones que puedan presentarse.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Fundamentos de Comunicaciones de Datos 	<ul style="list-style-type: none"> - Funciones: Sincronización, modulación-demodulación, detección y corrección de errores. - Transmisión de datos: Tipos de circuitos y líneas. - Perturbaciones - Protocolos, estándares y procedimientos de transmisión. - Equipos de conexión: Módems, concentradores o front-end, y multiplexores.
<ul style="list-style-type: none"> - Gestión y Diseño de Redes 	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento de diseño - Arquitectura de redes públicas: conmutación de circuitos y conmutación de paquetes - Diseño de redes privadas - Tarificación y análisis de costes - Centro de control de red - Proyecto práctico

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	- Composición por áreas - Situación a nivel mundial - Situación a nivel nacional - Principales actores
- Análisis sectorial	- Evolución histórica - Areas emergentes de oportunidad y áreas 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 organización . Su utilización en política de retribución . 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 - Efectos de los criterios de selección en el futuro de la empresa
<ul style="list-style-type: none"> - Criterios y técnicas de selección 	<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 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 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

SUBMODULOS

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 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
<ul style="list-style-type: none"> - Protección de la tecnología propia 	<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 innovaciones <ul style="list-style-type: none"> . Regímenes de propiedad fuerte . Regímenes de propiedad débiles

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Comercialización de la tecnología 	<ul style="list-style-type: none"> - Estrategias de acceso a los recursos complementarios <ul style="list-style-type: none"> . Formas de contrato . Formas de integración . Integración frente a contrato: un resumen analítico . Formas mixtas - El proceso de desarrollo del mercado de productos de alta tecnología <ul style="list-style-type: none"> . Fase I. Evaluación . Fase II. Desarrollo - Completando el Marketing mix <ul style="list-style-type: none"> . Análisis de la fijación de precios . Análisis de la promoción . Análisis de la distribución - Desarrollo del modelo <ul style="list-style-type: none"> . 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
<ul style="list-style-type: none"> - Fundamentos de calidad industrial 	<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
<ul style="list-style-type: none"> - Métodos estadísticos 	<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
<ul style="list-style-type: none"> - Gráficos de control 	<ul style="list-style-type: none"> - 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
<ul style="list-style-type: none"> - Garantía de Calidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Niveles de control <ul style="list-style-type: none"> . 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
<ul style="list-style-type: none"> - La inspección 	<ul style="list-style-type: none"> - 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 muestro? <ul style="list-style-type: none"> . Errores de muestreo . Curvas características de los planes muestreo

CONTENIDOS

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

- El control de las materias primas, de subcontratistas, y el CC para las pequeñas medianas empresas
- Control de los equipos, control de calibres 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 . Ejemplos - 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

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Control de Calidad - Garantía de Calidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Medidas e indicadores <ul style="list-style-type: none"> . 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 <ul style="list-style-type: none"> Introducción histórica y situación actual - Sistema de garantía de calidad <ul style="list-style-type: none"> . Establecimiento del Manual de Calidad . Especificaciones - Desarrollo de un sistema de garantía de Calidad <ul style="list-style-type: none"> . 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
	<ul style="list-style-type: none">. Propuesta y selección de proyectos de mejora a todos los niveles. Seguimiento y medida del desarrollo de los proyectos - Revisión y actualización (programas anuales)<ul style="list-style-type: none">. 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
<ul style="list-style-type: none"> - Marco legal 	<ul style="list-style-type: none"> - La directiva europea - R.D. 1302/86 - Reglamento
<ul style="list-style-type: none"> - Estudios de Impacto ambiental 	<ul style="list-style-type: none"> - Alcance - Contenido
<ul style="list-style-type: none"> - Metodología 	<ul style="list-style-type: none"> - Inventario - Identificación de impactos - Evaluación de alternativas
<ul style="list-style-type: none"> - Medidas correctoras y control 	<ul style="list-style-type: none"> - Ejercicio práctico sobre varios estudios de evaluación
<ul style="list-style-type: none"> - Prácticas 	

PROGRAMA FSE - EOI

GESTIÓN EMPRESARIAL

ACCIONES FORMATIVAS

- CREACION DE EMPRESAS
- GESTION DE EMPRESAS-AREA DE INTERNACIONALIZACION
- GESTION DE EMPRESAS-AREA MARKETING
- GESTION DE EMPRESAS-RECURSOS HUMANOS
- GESTION DE EMPRESAS-AREA FINANCIERA
- GESTION DE EMPRESAS

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 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>	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

TÍTULO 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>Business 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*GESTIÓN DE EMPRESAS - ÁREA 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 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>	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

Conocer el punto de partida en cuanto a habilidades y carencias así como su potencial uso en el entorno empresarial a que se dirige. Posibilitar una orientación hacia aquellas alternativas profesionales donde las habilidades del sujeto sean susceptibles de mejor utilización.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Autoanálisis de intereses y capacidades 	<ul style="list-style-type: none"> - Autoimagen de la propia capacidad. - Análisis evolutivo: <ul style="list-style-type: none"> · Situaciones de éxito-fracaso · Puntos de inflexión de la trayectoria personas - Factores más valorados en un puesto. - Imagen del puesto perfecto. - Contraste de imagen con la realidad. - Abanico de intereses profesionales.
<ul style="list-style-type: none"> ● Desarrollo de la propia carrera profesional 	<ul style="list-style-type: none"> - Aplicación del concepto de ancla de carrera. - Evaluación de esfuerzo de desarrollo. - Análisis coste-beneficio.
<ul style="list-style-type: none"> ● Evaluación de ofertas 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de la situación económica. - Análisis de la situación evolutiva. - Análisis de la cultura de empresa.

OBJETIVOS OPERATIVOS

Dominar técnicas de base en el entorno de gestión; ser capaz a analizar lógicamente un problema o situación, así como comunicar con los demás en forma efectiva, tanto en situaciones de negociación como de presentaciones u otras.

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**● **Técnicas de presentación**

- Preparación de contenidos.
- Elementos logísticos.
- Utilización de elementos audiovisuales.
- Participación de los asistentes.

● **Técnicas de comunicación**

- Análisis transaccional.
- Conductas verbales.
- Comunicación no verbal.
- Programación neurolingüística.

● **Técnicas de análisis y solución de problemas**

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 ● Gestión del espacio de almacenamiento ● Seguridad de los datos	<ul style="list-style-type: none">- Dispositivos de almacenamiento permanente. - Dispositivos de almacenamiento transitorio. - Dispositivos periféricos más usuales. - La comunicación entre ordenadores. - Optimización de espacio de almacenamiento. - Estructura de directorios y ficheros. - Gestión de archivos informatizados. - 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 descuento . 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"> • Contabilidad de costes y control de gestión 	<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 inversión • El proceso de inversión • Criterios y decisión de inversiones • Criterios de rentabilidad de inversión <ul style="list-style-type: none"> * Capitalización y actualización * descuento de flujo de fondo * Período de recuperación * Tasa interna de rentabilidad * Valor actual neto * Índice coste-beneficio • Análisis del riesgo - 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
<ul style="list-style-type: none"> ● Análisis cuantitativo de decisiones comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> - 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. - Poder 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 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

- **Fundamentos de operaciones y logística**

- Conceptos y objetivos.
- Misión de los sistemas operativos.
 - El valor añadido
 - La distribución
- Clasificación de los Sistemas de Operaciones y de los Sistemas Logísticos.
- Conceptos de operaciones elementales, productividad y rentabilidad.

- **Planificación y programación de los sistemas de operaciones**

- Fases de la planificación
 - 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.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Gestión de stocks ● Nuevos conceptos de producción ● Conceptos de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Programación de Operaciones: dificultades y métodos de programación. - Control de actividades. - Clasificación de los stocks. - Gestión de inventarios de producción. - Gestión de inventarios de distribución. - Manejo de stocks. - Producción sin stocks ("Just in time") <ul style="list-style-type: none"> · Conceptos y bases · El factor humano · Planificación y organización de la producción: método "Kanban" · Programación de operaciones · Ventajas y problemas de la producción JIT - La producción flexible. <ul style="list-style-type: none"> · La célula de producción · Tecnología de grupo · Planificación y programación de la producción flexible · Ventajas e inconvenientes de la producción flexible - Control de calidad. - Aseguramiento de calidad. - Gestión de calidad: calidad total. - Premio EFQM.

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 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 empresarios y profesionales; Regímenes de Estimación de Rendimientos (E. Directo y Coeficientes, Módulos). La afectación de bienes a la actividad.

MODULO DE: <i>Derecho Mercantil y Fiscal</i>		HOJA 2 / 2
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
<ul style="list-style-type: none"> ● Cuestiones fiscales específicas 	<p>Tributación por Impuesto sobre Sociedades: nociones básicas; regímenes normales y especiales; Tributación sociedad "versus" socios. Transparencia fiscal.</p>	

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
<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
<ul style="list-style-type: none">● El futuro: Los problemas del tamaño crítico● Conceptos básicos de derecho laboral y seguridad social	<ul style="list-style-type: none">- Efectos secundarios de la utilización de técnicas.<ul style="list-style-type: none">· 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

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 el 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.
<ul style="list-style-type: none"> ● La cartera de productos 	<ul style="list-style-type: none"> - La ventaja competitiva sostenible. - 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
<ul style="list-style-type: none"> ● Formulación del plan de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> - Objetivos de rentabilidad y beneficios - 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.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Módulo Jurídico ● Módulo de Logística del Comercio Exterior 	<ul style="list-style-type: none"> - Financiación por las instituciones multilaterales. - Otras técnicas de financiación del comercio internacional. - El "project financing" en el comercio internacional. - Operaciones de compensación. - Cobertura de los riesgos del comercio exterior. - Ambito Contractual. - Ambito Fiscal. - Ambito de propiedad industrial. - Transporte internacional. Incoterms. Formas de transporte. Seguro de transporte. - Tramitación aduanera. Tráficos de perfeccionamiento activo y pasivo. Régimen de zonas y depósitos francos. - Gestión informatizada de los flujos de información referidos al comercio exterior.

PROGRAMA FSE - EOI

MEDIO AMBIENTE

Acciones Formativas

1. Medio Ambiente. Area de Ingeniería
2. Medio Ambiente. Area de Gestión Territorial
3. Medio Ambiente. Area de Ingeniería y Gestión
4. Medio Ambiente. Area de Directivos de PYMES

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		
<ul style="list-style-type: none"> - 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	
	Recien Titulados	
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	
	Profesionales	
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 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		
<ul style="list-style-type: none"> - 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	
	Seniors	
La empresa	10	
Sectoras y procesos	30	
Contaminación atmosférica	85	
Contaminación de las aguas	32	
Contaminación de los suelos	20	
Contaminación por ruido	12	
Aguas residuales urbanas	50	
Aguas residuales industriales	66	
Residuos sólidos	65	
Minimización de residuos	20	
Legislación medioambiental	30	
Gestión medioambiental	50	
Otras herramientas de gestión	30	
Desarrollo de Proyecto	-	

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
<p>La empresa</p> <p>Sectoras y procesos</p> <p>Contaminación atmosférica</p> <p>Contaminación de las aguas</p> <p>Contaminación de los suelos</p> <p>Contaminación por ruido</p> <p>Aguas residuales urbanas</p> <p>Aguas residuales industriales</p> <p>Residuos sólidos</p> <p>Minimización de residuos</p> <p>Legislación medioambiental</p> <p>Gestión medioambiental</p> <p>Otras herramientas de gestión</p> <p>Desarrollo de Proyecto</p>	<p>Directivos</p> <p>-</p> <p>30</p> <p>80</p> <p>35</p> <p>20</p> <p>15</p> <p>50</p> <p>65</p> <p>80</p> <p>20</p> <p>15</p> <p>50</p> <p>30</p> <p>-</p>

MODULOS

La empresa

Sectores y Procesos

Contaminación Atmosférica

Contaminación de las Aguas

Contaminación de Suelos

Contaminación por ruido

Aguas Residuales Urbanas

Aguas Residuales Industriales

Residuos Sólidos

Minimización de Residuos

Gestión Medioambiental

Otras Herramientas de Gestión

MODULO: LA EMPRESA		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS:		
<p>Conocer los aspectos fundamentales de la empresa para poder encajar dentro de sus estrategias una política de gestión medioambiental</p>		
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 	
* Márketing y ventas	<ul style="list-style-type: none"> - Elementos de márketing <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	Energía térmica - Energía hidráulica - Energía nuclear - Energías renovables	
* Sector petroquímico	- Refino y petroquímico	
* Sector químico	- Química inorgánica - Pasta y papel - Pesticidas - Galvanoplastia	
*Sector minero	- Minería energética - Minería no energética	
* Agroganadero	- Explotaciones ganaderas, - Explotaciones agrarias - Industria alimentaria	
* Transporte	- Carretera - Ferroviario - Aéreo - Etc.	
*Operaciones de reparación	- Sólido-sólido - Líquido-líquido - Sólido-líquido	

MODULO: <i>CONTAMINACIÓN ATMOSFÉRICA</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS:		
Conocer las principales fuentes de contaminación atmosféricas, sus causas, efectos y medidas correctoras.		
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
* La atmósfera	<ul style="list-style-type: none"> - La atmósfera. - Ciclos - La radiación atmosférica 	
*Contaminantes mayoritarios	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes productoras - Combustibles fósiles - La industria 	
*Contaminantes minoritarios	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes promotoras - La industria - Automoción 	
*Efectos principales	<ul style="list-style-type: none"> - Acidificación - Efecto invernadero - Capa de ozono - Smogs 	
*Medidas correctoras	<ul style="list-style-type: none"> - Soluciones en proceso - Soluciones fin de línea - Cambios de proceso. 	
*Legislación		

OBJETIVOS OPERATIVOS:

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.

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
* Legislación	

MODULO: <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		

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

MODULO: <i>AGUAS RESIDUALES INDUSTRIALES</i>		HOJA 1/1
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 - Plantas integrales y mixtas 	
* Legislación		
* Casos prácticos	<ul style="list-style-type: none"> - Sector bebidas - Sector alimentación - Sector energético - Sector pasta-papel - Sector tratamiento de superficies 	

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- Deposito 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

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
* Reglamento 1836/ de la CEE	- Administraciones competentes
* La gestión ambiental	- Responsabilidades
* Auditoría medioambiental	- Autrofi
* Practico	- Objetivo
* Practico	- Norma UNE 77-801-93
* Practico	- Fase del un sistema de gestión
* Practico	- Objetivo
* Practico	- Norma UNE 77-802-93
* Practico	- Metodología
* Practico	- Autodiagnóstico
* Practico	- Implantación de un SGMA

OBJETIVOS OPERATIVOS:

Conocer el proceso de evaluación ambiental en sus diferentes 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 evaluación

PROGRAMA FSE - EOI

EMPRENDEDORES

ACCIONES FORMATIVAS

Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial

Formación de emprendedores

Agentes de Desarrollo Local

Planeación Estratégica para desarrollo de las PYMES

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 meses.

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/ANALISIS 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.

MODULO DE:
CONTABILIDAD/ANALISIS FINANCIERO

HOJA 4/26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

MODULO DE:
MARKETING

HOJA 5/26

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.

MODULO DE:

TOMA DE DECISIONES CON AYUDA DE ORDENADOR

HOJA 7/28

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.

MODULO DE:
SISTEMAS INFORMATICOS

HOJA 8 /26

OBJETIVOS OPERATIVOS

- Conocer las herramientas fundamentales para aplicaciones informáticas.
- Manejar los programas informáticos de gestión básicos: 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.

MODULO DE:

TRABAJO DE CAMPO DE PROYECTOS

HOJA 10/ 26

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.

MODULO DE:
PROCESO PRODUCTIVO/CALIDAD TOTAL

HOJA 11 /26

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.

MODULO DE:
COMUNICACION

HOJA 12/ 26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

MODULO DE:
MARKETING (INVESTIGACION DE MERCADOS)

HOJA 13 /26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

MODULO DE:
TRABAJO DE CAMPO (MARKETING)

HOJA 14/26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

U

MODULO DE:
DIRECCION DE PROYECTOS (CONSULTORIA)

HOJA 15/ 26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

MODULO DE:
INGLES

HOJA 16/26

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.

MODULO DE:
COMUNIDADES EUROPEAS

HOJA 17 /26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

MODULO DE:
DERECHO LABORAL

HOJA 18/26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

MODULO DE:
COMERCIO EXTERIOR

HOJA 19 /26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

MODULO DE:

FISCAL

HOJA 20 /26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

MODULO DE:
DERECHO SOCIETARIO

HOJA 21 /26

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.

U

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 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.

MODULO DE:
DERECHO COMUNITARIO

HOJA 25 /26

OBJETIVOS OPERATIVOS

Familiarizar 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 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.

TÍTULO 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

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
1.- Marketing 2.- Finanzas	<ul style="list-style-type: none">- Planificación Comercial.- Decisiones sobre las variables de Marketing. Contenido del Plan Comercial.- Gestión de Ventas. A. Los Estados Financieros:<ul style="list-style-type: none">- Introducción.- El Balance de Situación.- La Cuenta de Resultados.- El Flujo de Fondos.- Otras consideraciones. B. Análisis Financieros:<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

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 Consultorias 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 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 participante, 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.

**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 -Prolemática 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 los 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**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

Permitir 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 y herramientas básicas para la resolución de problemas empresariales y tomas de decisiones.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
1.- Marketing 2.- Finanzas	<ul style="list-style-type: none">- Planificación Comercial.- Decisiones sobre las variables de Marketing. Contenido del Plan Comercial.- Gestión de Ventas. A. Los Estados Financieros:<ul style="list-style-type: none">- Introducción.- El Balance de Situación.- La Cuenta de Resultados.- El Flujo de Fondos.- Otras consideraciones. B. Análisis Financieros:<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

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 Consultas 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 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 participante, 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.

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO**GESTION 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, los objetivos, 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 del 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
1.- Animación Hotelera	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.
2.- Organización de Actos	Se imparten técnicas de Relaciones Públicas, Ambientación, Dibujo y Gastronomía.
3.- Salud y Seguridad	Se les instruye sobre medidas de seguridad en locales públicos y primeros auxilios.
4.- Ayudas Locales	Información sobre ayudas públicas destinadas al Sector del Turismo.
5.- Experiencias Locales	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.

6.- Calidad

Comprender la filosofía de la calidad aplicada a los servicios de ocio y utilización del tiempo libre.

7.- Comunicación

Elementos constitutivos de la Comunicación, distorsión del mensaje y ejercicios prácticos.

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

MODULO DE:
CREACION DE EMPRESAS

HOJA 8 / 10

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 Negocios 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.

MODULO DE:
TRABAJO DE CAMPO DE PROYECTOS

HOJA 9 / 10

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.

MODULO DE:
DIRECCION DE PROYECTOS (CONSULTORIA)

HOJA 10 /10

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.

PROGRAMA FSE - EOI

ACCIONES FORMATIVAS PROPUESTAS

8. DIMENSIONAMIENTO DE LAS ACCIONES FORMATIVAS PROPUESTAS

En este capítulo se detallan, anualmente, las acciones FSE-EOI que se van a desarrollar en los próximos cinco años, señalándose cada curso por las áreas siguientes:

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
Emprendedores	Plan Estratégico PYMES Gestión de Ocio y Tiempo Libre Autoempleo Agentes de Desarrollo (Formadores de Emprendedores)

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA.

1.994

<i>Nombre del Programa</i>	<i>Nº de cursos</i>	<i>Coste total</i>	<i>FSE</i>	<i>Socio</i>
<i>Nuevas tecnologías para la gestión empresarial</i>	<i>1</i>	<i>20.000.000</i>	<i>14.000.000</i>	<i>6.000.000</i>
<i>Formación de Emprendedores-Plan Estratégico PYME</i>	<i>2</i>	<i>32.000.000</i>	<i>22.400.000</i>	<i>9.600.000</i>
<i>Gestión del Ocio y del Tiempo Libre</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Asistencia Técnica Emprendedores y PYMES</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Agentes de Desarrollo</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Emprendedores Medioambientales</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Emprendedores de Calidad Total, Inn. Tecn. y Segur.</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Asistencia Técnica. Plan Medioambiental PYMES</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Autoempleo y desarrollo de negocios para directivos</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
TOTAL	6	100.000.000	70.000.000	30.000.000

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA.
1.995

<i>Nombre del Programa</i>	<i>Nº de cursos</i>	<i>Coste total</i>	<i>FSE</i>	<i>Socio</i>
<i>Nuevas tecnologías para la gestión empresarial</i>	<i>1</i>	<i>20.000.000</i>	<i>14.000.000</i>	<i>6.000.000</i>
<i>Formación de Emprendedores-Plan Estratégico PYME</i>	<i>2</i>	<i>32.000.000</i>	<i>22.400.000</i>	<i>9.600.000</i>
<i>Gestión del Ocio y del Tiempo Libre</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Asistencia Técnica Emprendedores y PYMES</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Agentes de Desarrollo</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Emprendedores Medioambientales</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Emprendedores de Calidad Total, Inn. Tecn. y Segur.</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Asistencia Técnica. Plan Medioambiental PYMES</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Autoempleo y desarrollo de negocios para directivos</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
TOTAL	6	100.000.000	70.000.000	30.000.000

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA.
1.996

<i>Nombre del Programa</i>	<i>Nº de cursos</i>	<i>Coste total</i>	<i>FSE</i>	<i>Socio</i>
<i>Nuevas tecnologías para la gestión empresarial</i>	<i>1</i>	<i>20.000.000</i>	<i>14.000.000</i>	<i>6.000.000</i>
<i>Formación de Emprendedores-Plan Estratégico PYME</i>	<i>2</i>	<i>32.000.000</i>	<i>22.400.000</i>	<i>9.600.000</i>
<i>Gestión del Ocio y del Tiempo Libre</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Asistencia Técnica Emprendedores y PYMES</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Agentes de Desarrollo</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Emprendedores Medioambientales</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Emprendedores de Calidad Total, Inn. Tecn. y Segur.</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Asistencia Técnica. Plan Medioambiental PYMES</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Autoempleo y desarrollo de negocios para directivos</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
TOTAL	6	100.000.000	70.000.000	30.000.000

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA.
1.997

<i>Nombre del Programa</i>	<i>Nº de cursos</i>	<i>Coste total</i>	<i>FSE</i>	<i>Socio</i>
<i>Nuevas tecnologías para la gestión empresarial</i>	<i>2</i>	<i>40.000.000</i>	<i>28.000.000</i>	<i>12.000.000</i>
<i>Formación de Emprendedores-Plan Estratégico PYME</i>	<i>2</i>	<i>32.000.000</i>	<i>22.400.000</i>	<i>9.600.000</i>
<i>Gestión del Ocio y del Tiempo Libre</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Asistencia Técnica Emprendedores y PYMES</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Agentes de Desarrollo</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Emprendedores Medioambientales</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Emprendedores de Calidad Total, Inn. Tecn. y Segur.</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Asistencia Técnica. Plan Medioambiental PYMES</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Autoempleo y desarrollo de negocios para directivos</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
TOTAL	8	136.000.000	95.200.000	40.800.000

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA.
1.998

<i>Nombre del Programa</i>	<i>Nº de cursos</i>	<i>Coste total</i>	<i>FSE</i>	<i>Socio</i>
<i>Nuevas tecnologías para la gestión empresarial</i>	<i>2</i>	<i>40.000.000</i>	<i>28.000.000</i>	<i>12.000.000</i>
<i>Formación de Emprendedores-Plan Estratégico PYME</i>	<i>3</i>	<i>48.000.000</i>	<i>33.600.000</i>	<i>14.400.000</i>
<i>Gestión del Ocio y del Tiempo Libre</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Asistencia Técnica Emprendedores y PYMES</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Agentes de Desarrollo</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Emprendedores Medioambientales</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Emprendedores de Calidad Total, Inn. Tecn. y Segur.</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
<i>Asistencia Técnica. Plan Medioambiental PYMES</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Autoempleo y desarrollo de negocios para directivos</i>	<i>1</i>	<i>16.000.000</i>	<i>11.200.000</i>	<i>4.800.000</i>
TOTAL	9	152.000.000	106.400.000	45.600.000

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA.
1.999

<i>Nombre del Programa</i>	<i>Nº de cursos</i>	<i>Coste total</i>	<i>FSE</i>	<i>Socio</i>
<i>Nuevas tecnologías para la gestión empresarial</i>	3	60.000.000	42.000.000	18.000.000
<i>Formación de Emprendedores-Plan Estratégico PYME</i>	4	64.000.000	44.800.000	19.200.000
<i>Gestión del Ocio y del Tiempo Libre</i>	-	-	-	-
<i>Asistencia Técnica Emprendedores y PYMES</i>	-	-	-	-
<i>Agentes de Desarrollo</i>	-	-	-	-
<i>Emprendedores Medioambientales</i>	-	-	-	-
<i>Emprendedores de Calidad Total, Inn. Tecn. y Segur.</i>	-	-	-	-
<i>Asistencia Técnica. Plan Medioambiental PYMES</i>	-	-	-	-
<i>Autoempleo y desarrollo de negocios para directivos</i>	-	-	-	-
TOTAL	7	124.000.000	86.800.000	37.200.000

