

PROGRAMA FSE - EOI

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

COMUNIDADES AUTONOMAS

II

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

1995

INDICE

1.	INTRODUCCION.	1
1.1.	Asistencias Técnicas para el Programa F.S.E.-E.O.I.: Etapa 1. Marco de Actuación.	1
1.2.	Introducción específica.	26
2.	ESTRUCTURA SOCIOECONOMICA DE LA C.A.M.	33
2.1.	Datos físicos.	34
2.2.	Demografía.	37
2.3.	Enseñanza.	55
2.4.	Producción.	58
2.5.	Industria.	63
2.6.	Sector Primario.	69
2.7.	Sector Servicios.	77
3.	EVOLUCION DE LA EMPRESA.	86
3.1.	Estructura general de la empresa.	87
3.2.	Análisis por sectores de actividad de la estructura empresarial de la C.A.M.	92
3.3.	La inversión en la C.A.M.	95
4.	ANALISIS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	105

8.4.	Penetración de la acción.	422
8.5.	Distribución por programas, años y costes.	424
9.	BIBLIOGRAFIA.	431

INDICE DE CUADROS

1.	Superficie geográfica de la C.A.M. y comparación con otras zonas de España.	34
2.	Distribución general de la superficie por aprovechamientos en miles de hectáreas. 1992.	36
3.	Datos comparativos de población.	37
4.	Datos comparativos de población de la población de derecho en el municipio de Madrid y el resto de municipios.	38
5.	Evolución comparativa de la población en miles de habitantes.	39
6.	Distribución por sexos en el municipio de Madrid y el resto de municipios (población censal).	40
7.	Evolución del crecimiento vegetativo de la población de la C.A.M.	41
8.	Evolución del crecimiento vegetativo de la C.A.M. en porcentajes.	42
9.	Evolución del número de matrimonios en la C.A.M. de 1970 a 1992.	43
10.	Defunciones por sexo de Madrid y España. 1991.	44

11.	Saldos migratorios en la C.A.M. con relación a otros países.	45
12.	Población según el sexo y la edad de la C.A.M. 1991.	47
13.	Densidad de población en la C.A.M. en nº de hab./km ² .	49
14.	Evolución de la población de la Unión Europea en tantos por mil.	50
15.	Distribución espacial de la población de la C.A.M.	52
16.	Distribución de la población de la C.A.M. en función de su nivel de enseñanza. 1991.	55
17.	Números de centros, alumnos y profesores por niveles de formación en la C.A.M.	56
18.	Evolución de la estructura productiva. Aportación sectorial al V.A.B. en porcentaje.	58
19.	Evolución de la estructura productiva por comunidades.	59
20.	Estructura del P.I.B. al coste de los factores en la C.A.M. y otras comunidades.	61
21.	Estructura productiva de las comunidades y porcentajes del P.I.B. regional.	62
22.	Producción industrial en la C.A.M. en millones de pesetas. 1991.	63

23.	V.A.B. y renta por habitante.	64
24.	Distribución de la producción industrial en la C.A.M. 1991.	66
25.	Distribución de la producción agraria de la C.A.M. Variables básicas.	70
26.	Inscripción de maquinaria agrícola en la C.A.M. Su evolución.	71
27.	Superficie destinada a los principales cultivos en miles de hectáreas.	73
28.	Censo de animales por especies.	74
29.	Aportación de grupos de productos a la producción animal final. 1989.	75
30.	Producción de madera por especie y pertenencia.	76
31.	Estructura del Sector Servicios en la C.A.M. 1991.	78
32.	Establecimientos activos, personas ocupadas y empleo medio por actividad. Servicios a empresas. 1993.	80
33.	Principales macromagnitudes por actividad principal. 1992.	81
34.	Estructura del Sector Servicios en la C.A.M. y porcentajes sobre el Total de la Producción del Sector. 1991.	82
35.	Estructura interna del empleo del Sector Servicios en la C.A.M.	84

36.	Estructura del Sector Servicios en la C.A.M. y España.	85
37.	Distribución de empleo según sectores en la C.A.M.	87
38.	Estructura sectorial del P.I.B. de España y la C.A.M.	91
39.	Estructura del mercado de trabajo por sectores y ramas de actividad en la C.A.M. y España.	92
40.	Número de empresas por sector y actividad.	94
41.	Inversiones extranjeras directas por ramas de actividad.	96
42.	Inversiones extranjeras directas por áreas geográficas de procedencia.	97
43.	Indicadores económicos de la C.A.M.	98
44.	Proyectos aprobados por el FEOGA.	99
45.	Proyectos aprobados por el FEDER y organismo financiador del gasto.	100
46.	Ejecución de los créditos de inversiones reales y transferencia de capital por secciones.	102
47.	Distribución estimada de PYMES por comunidades autónomas.	107
48.	Número de empresas por tramos. Total nacional.	108

49.	Activos, ocupados y parados. Medias anuales.	114
50.	Distribución de la población por sectores económicos.	115
51.	Evolución de la población activa en la C.A.M.	117
52.	Actividades económicas con más colocaciones por sectores.	118
53.	Demandantes de empleo al 31-12-94 distribuido por niveles académicos según sexo y edad.	119
54.	Población de 16 y más años según sus relaciones con la actividad económica.	123
55.	Estructura del empleo y del P.I.B. en la C.A.M. por sectores de actividad.	126
56.	Ocupaciones con más colocaciones y demandantes.	127
57.	Evolución de la población activa, ocupada y parada en la C.A.M. y España.	128
58.	Comparación del coste por asalariado en industrias homólogas, según se ubiquen en la C.A.M. o en el resto de España.	143
59.	Evolución de los depósitos recibidos y créditos concedidos en la C.A.M., en miles de millones de pesetas, y tasa de cobertura de los créditos locales con el ahorro local.	145

60.	Distribución sectorial de la población activa ocupada y parada en la C.A.M.	151
61.	Demandas registradas por grupos de ocupación. 1993. Miles de personas.	152
62.	Ocupaciones de reciente expansión en la C.A.M.	156
63.	Evolución de la Tasa de Inserción Profesional de los alumnos formados en el Plan FIP, en la C.A.M.	157
64.	Distribución de alumnos formados con el Plan FIP en la C.A.M. y su evolución. En porcentajes.	158
65.	Distribución de alumnos formados con el Plan FIP en la C.A.M., por sectores de actividad.	159
66.	Causas de no colocación de alumnos formados (%).	160
67.	Distribución y evolución de los demandantes de empleo por edades.	161
68.	Distribución y evolución de los parados registrados en la C.A.M. en los períodos designados.	162
69.	Distribución de los parados registrados en la C.A.M. en el 1 ^{er} Trimestre de 1995, clasificados por nivel de estudios.	163
70.	Nivel medio de estudios de la población madrileña.	184

71.	Sectores de interés potencial.	196
72.	Personal ocupado según nivel de empleo en el Sector Artes Gráficas y Papel. 1992.	197
73.	Establecimientos activos según nivel de empleo en el Sector Artes Gráficas y Papel. 1992.	197
74.	Cuentas del Sector Artes Gráficas y Papel según nivel de empleo. Millones de pesetas.	198
75.	Evolución del porcentaje de empleo en el sector Artes Gráficas y Papel sobre el empleo total en la C.A.M.	198
76.	Personal ocupado según nivel de empleo en el Sector Químico. 1992.	199
77.	Establecimientos activos según nivel de empleo en el Sector Químico. 1992.	199
78.	Cuentas del Sector Químico según nivel de empleo. Millones de pesetas.	200
79.	Evolución del porcentaje de empleo en el Sector Químico sobre el empleo total en la C.A.M.	200
80.	Personal ocupado según nivel de empleo en el Sector Automoción. 1992. Miles de personas.	201

81.	Establecimientos activos según nivel de empleo en el Sector Automoción. 1992.	201
82.	Cuentas del Sector Automoción según nivel de empleo. Millones de Pesetas.	202
83.	Evolución del porcentaje de empleo en el Sector Automoción sobre el empleo total en la C.A.M.	202
84.	Personal ocupado según nivel de empleo en el Sector Material Electromecánico y Electrónico.	203
85.	Establecimientos activos según nivel de empleo en el Sector Material Electromecánico y Electrónico.	203
86.	Cuentas del Sector Material Electromecánico y Electrónico según nivel de empleo. Millones de Pesetas.	204
87.	Evolución del porcentaje de empleo en el Sector Material Electromecánico y Electrónico sobre el empleo total en la C.A.M.	204
88.	Personal ocupado y valor de los trabajos realizados en el Sector Construcción. Evolución de 1980 a 1989.	205
89.	Estructura sectorial y su evolución en función del empleo y del P.I.B. en el Sector Construcción.	205

90.	Evolución del V.A.B. a precios constantes del Sector Construcción. Millones de Pesetas.	206
91.	Estructura empresarial del Sector Servicios.	207
92.	Evolución del Sector Servicios por períodos interanuales.	208
93.	Principales macromagnitudes por actividad principal. 1992. Miles de Millones de Pesetas.	209
94.	Establecimientos de Hostelería y Restauración por nivel de empleo según actividad principal. 1991.	210
95.	Personas ocupadas por nivel de empleo en el Sector Hostelería. 1991.	211
96.	Actividad económica de Hoteles y Hostales por superficie de construcción. 1987. Millones de Pesetas.	212
97.	Actividad económica de Restaurantes, Bares y Cafeterías por tipo de establecimientos. 1989. Millones de Pesetas.	212
98.	Magnitudes y estructura económica del Sector Hostelería. 1991.	213
99.	Magnitudes económicas del Sector Comercio. 1991.	214
100.	Estructura del Sector Comercio según el nivel de empleo. 1990. N° de establecimientos.	214

101.	Establecimientos minoristas activos, personas ocupadas, empleo medio y superficie media de venta por año de inicio de actividad del establecimiento. 1991.	215
102.	Establecimientos minoristas según actividad. 1991.	216
103.	Cuentas económicas del comercio minorista por nº de ocupados del establecimiento. 1986. Millones de Pesetas.	216
104.	Establecimientos mayoristas activos, personas ocupadas y empleo medio por año de inicio de la actividad del establecimiento. 1991.	217
105.	Personal ocupado en establecimientos mayoristas activos por nivel de empleo según actividad principal. 1991.	218
106.	Establecimientos mayoristas activos, personas ocupadas y empleo medio por actividad principal del establecimiento. 1991.	219
107.	Índice de ventas en grandes superficies.	219
108.	Magnitudes económicas en el Sector Transporte.	221
109.	Estructura empresarial. Tamaño y número de establecimientos. 1990.	221
110.	Empresas de transporte de mercancías y capacidad de carga por tipo de servicio. 1992.	222

111.	Distribución de empresas de autobuses y número de plazas por tipo de servicio. 1992.	222
112.	Tráfico aéreo. Media anual.	223
113.	Magnitudes económicas en el Sector Banca y Seguros.	224
114.	Evolución del Sector Bancario (Bancos y Cajas de Ahorro). Oficinas, depósitos y créditos.	224
115.	Número de oficinas operativas al 31 de Diciembre de cada año.	225
116.	Evolución del V.A.B. al coste de factores del Sector Banca y Seguros. Miles de Millones de Pesetas.	226
117.	Empresas entrevistadas.	228
118.	Tamaño de las empresas entrevistadas según el número de empleados.	229
119.	Percepción de la marcha de la economía en la C.A.M.	230
120.	Percepción del futuro del empleo por grupo profesional.	231
121.	Necesidades de crear puestos de trabajo nuevos en próximos años.	232
122.	Puestos citados (% sobre total respuestas afirmativas).	233

123.	Previsión de cambio de plantilla por puesto.	234
124.	Necesidades de más recursos y modo de cubrirlas (% verticales).	235
125.	Momentos adecuados para la formación (% vertical).	236
126.	Necesidades de formación del personal en procesos de producción.	237
127.	Necesidades de formación del personal en procesos administrativos.	238
128.	Necesidades de formación del personal en procesos comerciales.	239
129.	Desempleo actual y previsible y necesidades de formación a cinco años en el nivel de directivos y técnicos.	243
130.	Aplicaciones de las Acciones Formativas en el Area Formación de Emprendedores.	244
131.	Aplicaciones de las Acciones Formativas en el Area Gestión de Empresas.	245
132.	Aplicaciones de las Acciones Formativas en el Area Gestión Tecnológica e Industrial.	246
133.	Aplicaciones de las Acciones Formativas en el Area Medio Ambiente.	247

INDICE DE GRAFICOS

1.	Evolución de los saldos migratorios en la C.A.M. y España.	46
2.	Evolución de la distribución espacial de la población en la C.A.M.	54
3.	Distribución de la población en la C.A.M. en función de su nivel de enseñanza.	57
4.	Distribución de la producción industrial en la C.A.M. en porcentajes sobre el total de la producción del sector. 1989.	68
5.	Estructura del Sector Servicios en la C.A.M. en base al personal ocupado.	79
6.	Estructura de empleo por sectores en la C.A.M.	88
7.	Estructura del empleo por sectores en España.	89
8.	Estructura del V.A.B. de la C.A.M. por sectores.	90
9.	Distribución de los productos FEDER.	104
10.	Evolución de la población activa en la C.A.M. y España.	112
11.	Evolución de la población activa en la C.A.M.	113

12.	Distribución de la población por sectores.	116
13.	Evolución de la distribución sectorial en porcentajes de la población activa de la C.A.M.	121
14.	Distribución sectorial de la población activa, ocupada y parada.	124
15.	Tasa de actividad, ocupación y desempleo en la C.A.M. y España.	129
16.	Tasa de paro. 4º trimestre 1991.	130
17.	Evolución de la inserción laboral (V.A. y %).	155

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

1



6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Introducción

La capitalidad de la nación ha tenido en la C.A.M. una fuerte influencia en la economía regional, y especialmente en la evolución sufrida por ésta en la segunda parte del siglo actual.

Madrid pasó de ser una provincia cuya economía se centraba en el Sector Primario. Agricultura, Ganadería y Forestal han ido perdiendo paulatinamente esta característica, transformándose en una provincia cuya economía se sustenta en los pilares de los Sectores Servicios e Industrial, las cuales a su vez potenciaron por su demanda a la Construcción.

Dada la influencia del Sector Público, ha ido concentrando servicios como consecuencia de la ubicación en ella de innumerables empresas nacionales y multinacionales, creando un fuerte y sólido tejido de empresas de servicios, provocando un efecto inducido y multiplicador.

Por otra parte, su situación geográfica como centro geométrico peninsular, unido al potencial que la propia capitalidad provoca, ha hecho que sectores como el Comercio y Transporte adquieran una importante relevancia en el contexto nacional.

La creación de fuertes y numerosos polígonos industriales en los alrededores de Madrid, especialmente en la zona Sur y Este, ha generado un progresivo crecimiento de las pequeñas y medianas industrias, subsidiarias de sectores como la Construcción, Electrónica, Artes Gráficas y Transporte, por destacar los más importantes.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Introducción

Todo ello creó en los años 50-60 una fuerte demanda de mano de obra que no podía cubrir la población autóctona, especialmente de la capital. Ello produjo un fuerte efecto migratorio, tanto de la provincia como del resto de España.

Madrid sufre una fuerte transformación, especialmente en su periferia, donde municipios relativamente pequeños (de 2.000 a 5.000 habitantes) empiezan a alcanzar poblaciones de hasta 100.000 y más habitantes, como es el caso de Alcalá de Henares (159.000 habitantes), Alcorcón (140.000 habitantes), Getafe (126.000 habitantes), Leganés y Móstoles (163.000 habitantes), ciudades dormitorio donde albergar a esta fuerza laboral.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Introducción

En el conjunto regional la tasa de ocupación total alcanzó en el primer trimestre del 95 el 39% de la población, casi dos puntos por encima de la media nacional.

La población mayor de 16 años ocupada en el primer trimestre del 95 superó el 39% del total de la población disponible en esas edades. Los efectivos humanos seguirán aportando la mano de obra que la C.A.M. pueda precisar. El colectivo de mujeres y hombres inactivos alcanzaba en esas fechas los dos millones cincuenta y cuatro mil parados, duplicando la cifra de mujeres a la de hombres.

Cabe destacar que la C.A.M. es una de las Comunidades donde se registra el nivel salarial más alto de España, estando un 16% por encima de la media del país.

Cuadro 58. Comparación del coste por asalariado en industrias homólogas, según se ubiquen en la C.A.M. o en el resto de España.

	<i>C.A.M.</i>	<i>España</i>	<i>%</i>
<i>Agricultura</i>	1.319	1.251	105,4
<i>Industria</i>	3.040	2.654	114,5
<i>Construcción</i>	3.097	2.696	114,8
<i>Servicios</i>	3.089	2.743	112,6
<i>Total Sectores</i>	3.067	2.638	116,0

Fuente: Renta Nacional de España 91. B.B.V.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Introducción

Como vamos observando a lo largo de este Estudio, el desarrollo de la C.A.M., tanto a nivel del capital como del equipo productivo, no guarda relación alguna con los recursos naturales de la provincia, y en su momento tampoco lo tuvo con relación a sus recursos humanos.

Consideramos de gran importancia para el crecimiento económico y demográfico de la C.A.M., especialmente dada la fuerte concentración de habitantes -618,8 por km² en 1991 frente a los 77 de la nación. Por otra parte, presenta un importante déficit productivo de energías que ha de *importar* de otras zonas de España, ya que ni siquiera tiene instalada en su territorio ningún tipo de central térmica, y menos nuclear.

En el Sector Financiero destaca el equilibrio existente entre los créditos concedidos por la Banca privada y las Cajas de Ahorro, frente a los depósitos del Sector Público y Privado en ambas instituciones. El saldo a finales del 94 era favorable a los créditos, 11.975,4 millones de pesetas, frente a los 11.483,2 de los depósitos, con una cobertura del 104,3. Es decir, todo el ahorro generado en esta Comunidad se invierte en ella, necesitando importar del exterior un 4,3% más para completar la inversión. Este desequilibrio se ha ido regularizando como observamos en el cuadro adjunto en los cinco últimos años.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Introducción

Cuadro 59. Evolución de los depósitos recibidos y créditos concedidos en la C.A.M., en miles de millones de pesetas, y tasa de cobertura de los créditos locales con el ahorro local.

AÑOS	DEPOSITOS	CREDITOS	COBERTURA
1990	7.206,2	8.035,1	111,5
1991	8.549,3	10.098,1	118,1
1992	9.077,9	10.406,1	114,6
1993	10.696,8	11.243,6	105,1
1994	11.483,2	11.975,4	104,3

Fuente: Boletín coyuntura 2º Trimestre 95. C.A.M. Consejería de Economía.

A lo largo del último decenio 1985-1994 se ha ido consolidando una estructura económica perfectamente definida dentro de la C.A.M., muy en paralelo de la evolución que venía resultando a nivel nacional. Esta consolidación de determinados sectores se aceleró fuertemente desde la integración de España a la entonces Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea.

En el año 1992 el P.I.B. del Sector Servicios, tanto los destinados a las ventas como los servicios a empresas, representó el 72,55% del total de los sectores en la C.A.M., con un peso importante sobre el total nacional del 18,18%.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Introducción

La Construcción se mantuvo muy equilibrada en este período. Su participación en el P.I.B. a nivel C.A.M. representó el 8,88%, siendo su aportación a nivel nacional del sector el 15,57%.

La Industria en general ha ido cediendo a nivel global, frente a los dos sectores citados. Los productos energéticos, así como determinados subsectores como el de Artes Gráficas, Material Electromecánico y Electrónico, Químico y Material de Transportes, mantuvieron una tasa de crecimiento moderada, representando en la estructura interna del P.I.B. de la C.A.M. el 14,16%, frente al total del Sector Industrial que alcanzó el 29,93%. Este mismo sector aportó al P.I.B. nacional industrial el 13,40%.

El número de empleos del Sector Servicios en el año 1991 ascendió a 1.355.500 personas, el 82,85% del total en la C.A.M., aportando a nivel nacional del sector el 17,4% de los empleos.

La Construcción representó el 9,2% a nivel C.A.M., con una recuperación frente a los empleos de 1985 de 50.000 personas (150%). Su aportación al sector nacional significó el 11,7%.

Finalmente el Sector Industrial perdió 27.000 empleos del 85 al 91, empleos que representan el 7,6% de los ocupados en este último año. Su repercusión a nivel C.A.M. fue del 19,8%, cuando en el 91 representaba el 26,8%.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Introducción

Seguidamente enumeramos los sectores que podemos considerar de atención prioritaria y con mayor potencial:

Sector Industrial.

- Material y productos electromecánicos.
- Productos químicos.
- Material automoción.
- Artes Gráficas y Papel.
- Construcción.

Sector Servicios.

- Servicios a empresas.
- Comercio.
- Hostelería y Restauración.
- Transporte.
- Banca y Seguros.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

La estructura empresarial.

La mayor dificultad que se presenta a la hora de llevar a término la formación precisa para los empleados de la C.A.M., dificultad ésta común para todo el Estado, es la propia dimensión de sus empresas.

Las empresas de menos de diez trabajadores representaban en el Sector Servicios el 73,4%, y en el Industrial el 88,% para el año 1992, y esta situación permanece inalterable en los momentos actuales.

Todo ello significa para este tipo de empresas los siguientes problemas:

- Dificultad para determinar las necesidades específicas de formación, dado el carácter multifuncional de sus trabajadores.
- Difícil acceso para las empresas a las ayudas económicas, así como a los mercados de capitales.
- Necesidad de agruparse para conseguir economías y subvenciones adecuadas en empresas de culturas y personalidades muy dispares.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Por otra parte, este tipo de empresas presenta grandes lagunas en temas tan primordiales como:

- Su financiación, difícil acceso a los mercados de capitales.
- Exportación, baja capacidad.
- Competitividad baja, mínimas economías de escala.
- Distribución y comercialización muy frágiles, vulnerables y obsoletas.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Fuerte desajuste entre oferta y demanda.

Siguiendo los datos del I.N.E. aparecidos en el Boletín de Coyuntura II Trimestre de la Consejería de Economía de la C.A.M., las demandas de empleo en la fecha antes citada alcanzaron las 100.300, con una oferta de empleo de 77.900 puestos.

La distribución sectorial de la población activa ocupada y parada en la C.A.M. en 1994, era la siguiente:

Para una población activa total de 2.000.500 personas, la población ocupada ascendía a 1.586.600 (79,31%) de personas.

Por otra parte y según el Resumen Anual de Datos del Observatorio Ocupacional del I.N.E.M. de 1994, al finalizar el III Trimestre del 94 la población activa alcanzaba los 1.803.400, con una población ocupada de 1.552.600 (86%).

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Cuadro 60. Distribución sectorial de la población activa ocupada y parada en la C.A.M.

<i>Sector</i>	<i>P.A. Ocupada</i> <i>M.P. 1.586,6</i>	<i>P.A. Parada</i> <i>M.P. 413,8</i>
<i>Agricultura</i>	0,76	0,46
<i>Industria</i>	17,34	11,67
<i>Construcción</i>	8,42	8,41
<i>Servicios</i>	73,47	35,7

Fuente: I.N.E. Boletín Coyuntura II Trimestre 1995 C.A.M.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Cuadro 61. Demandas registradas por grupos de ocupación. 1993. Miles de personas.

<i>Profesionales técnicos y similares</i>	145,3
<i>Directivos empresas privadas</i>	6,6
<i>Administrativos y asimilados</i>	179,3
<i>Comerciantes y vendedores</i>	87,1
<i>Otros trabajadores de los Servicios</i>	132,5
<i>Agricultura, Ganadería</i>	9,3
<i>Minería, Sidero., Química y Textil</i>	19,3
<i>Calzado, Mueble, Metal y Mecánica</i>	68,6
<i>Construcción, Caucho, Plástico y Artes Gráficas</i>	125,5
<i>Peones</i>	107,2
TOTAL	880,7

Fuente: Estadística de empleo. I.N.E.M. (MTSS). Anuario estadísticas laborales.

Los Administrativos y asimilados representan el grupo profesional de demandantes más significativo, con el 20,3% de las demandas totales en la C.A.M. Muy de cerca le siguen los Profesionales, Técnicos y similares, con el 16,5%. La demanda de Peones se sitúa en un quinto lugar, con un 12%, quedándose en los puestos finales la demanda en el Sector Agrícola y Ganadero, con el 1%.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

A nivel de estudios el mayor número de demandantes se centraba en EGB/FP-I, con un 37,5%, y BUP/COU/FP-II con el 22%. Los titulados superiores representaban el 7,9% y finalmente los titulados de grado medio tan solo alcanzaban el 4%.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Formación ocupacional.

Siguiendo el Resumen Anual de Datos del Observatorio Ocupacional 1993 (I.N.E.M.), la panorámica de alta inserción en la C.A.M. y por sectores era la siguiente:

Sector Servicios.

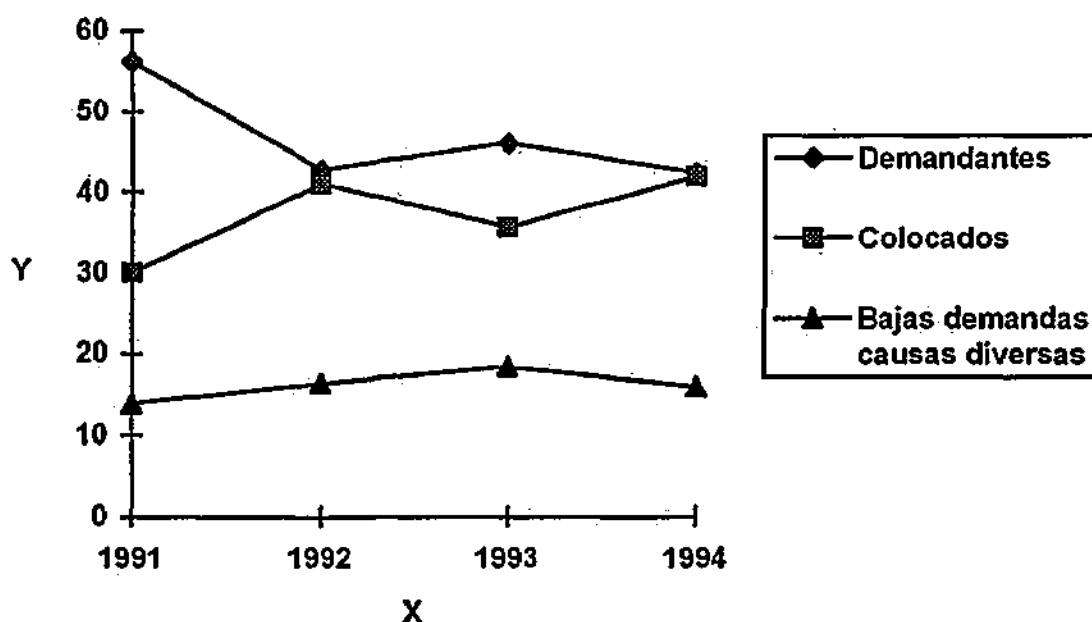
Vendedor de Comercio	7,50%	Hombres
Cajero/a	7,61%	Mujeres
Gestión empresarial	7,30%	Hombres
Gestión de PYMES	7,10%	Hombres
Secretaria de Dirección	6,00%	Mujeres
Vigilante jurado	9,50%	Hombres
Gerente PYMES	8,80%	Hombres
Servicios a la Comunidad	6,06%	Hombres

No aparece ninguna especialidad de alta inserción en los Sectores Industrial, Agrario y Construcción.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Gráfico 17. Evolución de la inserción laboral (V.A. y %).



Tasa de inserción nacional:

1991: 30,0%

1992: 37,3%

1993: 32,2%

1994: 38,7%

Fuente: Observatorio Ocupacional. Resumen anual datos 1993. I.N.E.M.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Cuadro 62. Ocupaciones de reciente expansión en la C.A.M.

<i>Ocupación</i>	<i>Fami. Profesional</i>	<i>Gener. empleo*</i>
Auxiliar Administrativo	Administración/Oficinas	1992 Δ
Recepcionista vía electrónica	Administración/Oficinas	1992 =
Azafatas-vendedoras	Comercio	1992 Δ
Supervisor inmobiliario	Seguros/Finanzas	1992 =
Vendedor de servicios	Seguros/Finanzas	1990 =
Técnico control calidad	Seguros/Finanzas	1990 =
Gestor banca privada	Seguros/Finanzas	1992 Δ
Consultor	Servicios a las empresas	1990 Δ
Gestor	Servicios a las empresas	1981 Δ
Técnico robótica	Servicios a las empresas	1990 Δ
Editor cartográfico	Servicios a las empresas	1985 Δ
Técnico sist. Peritaciones-Auditor	Servicios a las empresas	1994 Δ
Técnico medio ambiente	Serv. a comunidad y personales	1991 Δ
Inst. Maq. Cancel./expend. billetes magnéticos	Transporte y comunicación	1993 =
Ayudante manip. Alimentos	Hostelería	1990 Δ
Asesor técnico	Fabr. Eq. Mecán. eléctrico. electrón.	1988 Δ
Inst. Eléctrico/Control	Fabr. Eq. Mecán. eléctrico. electrón.	1993 =
Especialista trabajos alta tensión	Fabr. Eq. Mecán. eléctrico. electrón.	1989 Δ
Operador maq./herram. electrónicas	Fabr. Eq. Mecán. eléctrico. electrón.	1990 =
Operador inst. Fabr. Informatizados	Fabr. Eq. Mecán. eléctrico. electrón.	1990 Δ
Oper. trab. control numér./ordenador	Ind. pesada/construc. Metálicas	-- =
Estrosionador PVC	Ind. Química	1993 Δ
Soldador plástico	Ind. Química	-- Δ
Operador de planta	Ind. Química	1986 Δ
Carpintero modelista	Construcción	-- Δ
Cristalero vidrio plano	Edificación/Obras públicas	1992 =
Merchandising	Comercio	1992 Δ
Trab. extinción incendios forestales	Agraria	1990 Δ

* Se especifica la fecha en la que se ha detectado que ha habido una creación de empleo y su situación en la actualidad.
(Δ aumento; = mantenimiento).

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Inserción profesional de los alumnos formados en el Plan FIP.

La formación profesional impartida a través del Plan Nacional para la Formación e Inserción Profesional afectó, en 1994, según datos del Resumen anual de datos del Observatorio ocupacional del INEM, a un total de 24.216 alumnos formados.

De éstos, el 41,8% halló colocación con posterioridad al curso, lo cual sitúa el índice de la C.A.M. de alumnos formados y posteriormente insertados profesionalmente, por encima de la media nacional para ese mismo período, que fue del 38,7%.

Cuadro 63. Evolución de la Tasa de Inserción Profesional de los alumnos formados en el Plan FIP, en la C.A.M.

<i>Tasa de inserción laboral</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>
<i>C.A.M.</i>	30%	41%	35,6%	41,8%
<i>Nacional</i>	30%	37,3%	32,2%	38,7%

Fuente: Resumen Anual de Datos del Observatorio Ocupacional del INEM. 1994.

El número de alumnos insertados en ocupaciones afines a la especialidad cursada fue del 56,7%.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Cuadro 64. Distribución de alumnos formados con el Plan FIP en la C.A.M. y su evolución. En porcentajes.

<i>Alumnos formados C.A.M.</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>
<i>Demandantes</i>	56,2	42,7	45,9	42,3
<i>Colocados</i>	30	41	35,6	41,8
<i>Bajas demandas causa diversa</i>	13,8	16,3	18,4	15,9
<i>Tasa inserción nacional</i>	30	37,3	32,2	38,7

Fuente: Resumen Anual de Datos del Observatorio Ocupacional del INEM. 1994.

No existe una tendencia en estos cuatro últimos años, tanto en el número de alumnos formados como en su situación posterior. Se detecta una baja importante en 1992. En 1993 hay una fuerte subida, tanto a nivel de alumnos formados como en los colocados. En 1993 vuelve de nuevo a caer, no recuperando la cifra de alumnos formados en el 94, y equilibrándose al nivel del 92 los demandantes con los colocados.

La competencia con otros organismos que están impulsando fuertemente la formación a todos los niveles, ha hecho caer el número de alumnos en el Plan FIP en favor de otros Planes formativos.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Distribución de la formación por Sectores.

Por sectores, la distribución de alumnos formados con el Plan FIP en la C.A.M., en número de alumnos y en porcentajes, es la siguiente:

Cuadro 65. Distribución de alumnos formados con el Plan FIP en la C.A.M., por sectores de actividad.

<i>Sector de actividad</i>	<i>Alumnos formados</i>	<i>%</i>
<i>Servicios</i>	17.219	71,1
<i>Industria</i>	5.359	22,1
<i>Construcción</i>	1.249	5,2
<i>Agrario</i>	389	1,6
TOTAL	24.216	100,0

Fuente: Resumen Anual de Datos del Observatorio Ocupacional del INEM. 1993.

Esta información guarda un cierto equilibrio entre la población formada y la demanda de empleo por sectores en Servicios y Agrario, existiendo una mayor demanda en la Construcción, 14,7%, frente a los alumnos formados, 5,2%, contrario al comportamiento del Sector Industrial, donde el porcentaje de demandas fue inferior (14,7%) al de la población formada (15,3%).

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Cuadro 66. Causas de no colocación de alumnos formados (%).

<i>Causa de no colocación</i>	<i>C.A.M.</i>
<i>Búsqueda escasa</i>	11,5
<i>Exceso de demanda</i>	27,3
<i>Falta de Ofertas</i>	19,7
<i>Falta de Experiencia</i>	29,0
<i>Falta de Formación</i>	12,6

La principal causa de la no contratación en la C.A.M. se centró en la falta de experiencia (29%) de los demandantes de empleo. El exceso de demanda fue la segunda causa (27,3%), muy cercana a la anterior.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Cuadro 67. Distribución y evolución de los demandantes de empleo por edades.

	1992		1993	
	Mill. Personas	%	Mill. Personas	%
<i>Menores 20 años</i>	24,8	15,8	25,4	14
<i>De 20 a 24 años</i>	42,1	26,8	40,7	22,4
<i>De 25 a 45 años</i>	55,3	35,2	78,7	43,4
<i>Mayores 45 años</i>	34,7	22,1	36,5	20,13
TOTAL	156,9	100	181,3	100

Fuente: Anuario Estadístico 1993. C.A.M. Consejería de Economía.

Claramente se observa una fuerte concentración de demandantes de empleo entre los 20 y 45 años, el 62% en 1992 y el 65,8% en el 93.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Cuadro 68. Distribución y evolución de los parados registrados en la C.A.M. en los períodos designados.

	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>< 25 años</i>	<i>25-54 años</i>	<i>> 54 años</i>
<i>Enero 1994</i>	142,4	165,2	90,0	194,2	23,9
<i>Agosto 1994</i>	132,6	159,9	74,5	192,3	25,8
<i>Enero 1995</i>	140,2	164,3	81,0	197,2	26,3

Fuente: Boletín de Coyuntura. Consejería de Economía C.A.M. II Trimestre, 1995.

De este cuadro se desprenden una serie de reflexiones muy significativas como:

Un descenso del paro en los meses de verano por el tirón del Sector Servicios (Hostelería), centrado en los menores de 25 años. Los mayores de 54 años no acusan como es lógico este tirón.

La mujer y los tramos comprendidos entre los 25-54 años soportan el mayor peso del paro. La mujer sufre un 18% más de paro que el hombre. El paro de los que están entre 25 y 54 años soporta entre el 63 y 66% del paro total.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Cuadro 69. Distribución de los parados registrados en la C.A.M. en el primer trimestre de 1995, clasificados por nivel de estudios.

<i>I Trimestre 1995</i>	<i>Miles Personas</i>	<i>%</i>
<i>Analfabetos y sin estudios</i>	11,7	2,82
<i>Estudios primarios</i>	105,6	25,52
<i>Estudios medios sin FP</i>	185,6	44,85
<i>Formación Profesional</i>	43,5	10,51
<i>Estudios presuperiores</i>	25,5	6,16
<i>Estudios superiores</i>	42,1	10,17
<i>TOTAL</i>	413,8	100,00

Fuente: Boletín Coyuntura II Trimestre 1995, Consejería Economía, C.A.M.

El 70,37% del paro se centra en el nivel de estudios primarios y estudios medios sin FP, es decir, tan sólo han obtenido el certificado de escolaridad o estudiado EGB.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Actuaciones empresariales.

Un estudio sobre la formación en las empresas de la C.A.M., CEIM (1994), pasa revista a las acciones formativas desarrolladas en estos tres últimos años, llegando, entre otras, a las siguientes conclusiones:

- La mayor parte de las empresas madrileñas llevan a cabo algún tipo de actividad formativa. El esfuerzo es más palpable según crece el tamaño de la empresa.
- La actividad formativa suele realizarse en dependencias propias de la empresa. Los centros para formación son muy poco frecuentes en las empresas de menor tamaño, creciendo su importancia cuanto mayor es la dimensión de la empresa.
- Entre los cauces utilizados para la impartición de la formación, sobresalen los centros externos especializados (privados y públicos) y, en menor medida, las dependencias de proveedores.

Un porcentaje no despreciable, que llega al 20%, inclusive envían a sus trabajadores fuera de España, sobre todo cuando se trata de temas monográficos y de corta duración, ligados la mayoría de las veces a actividades del grupo y en la casa matriz, o en un centro regional supranacional.

- El grueso de los recursos dedicados a las tareas formativas está constituido por personal propio. Sólo un tercio se encarga a proveedores y consultores externos.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

- Las necesidades de formación, de acuerdo al estudio con mayor significación, son las derivadas de la exigencia actual de enfrentarse al *nuevo orden* de cosas con una mentalidad distinta a la tradicional: las generadas por los cambios en el marco competitivo (mercado), en el ámbito institucional (legislación) o por la incorporación de nuevas tecnologías y la necesidad de lograr mayores estándares de calidad de los productos.
- Se da escasa importancia a la planificación estable y a largo plazo de las acciones formativas. Más de la mitad apenas se programan, respondiendo casi exclusivamente a propuestas esporádicas y discontinuas, surgidas espontáneamente. Sólo en un 5% de los casos estudiados, la programación responde a un plan de largo plazo integrado a la estrategia global de la empresa.
- El gasto medio en formación está en torno al 1,3% de la masa salarial bruta de la empresa, aunque los costes para estimar este porcentaje no están en muchos casos bien definidos.
- Por lo que a la distribución del gasto se refiere, los técnicos especialistas constituyen el colectivo que absorbe una mayor proporción (40% del total), seguido de los operarios y, en último término, el nivel directivo y cuadros superiores.
- Casi los dos tercios del tiempo total utilizado para actividades formativas se han realizado dentro de la jornada laboral.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

- En cuanto a la duración de los cursos, los inferiores a 25 horas alcanzan un 45% del total. Los cursos entre 26 y 100 horas tienen un peso similar. Los mayores a 100 horas están alrededor del 10%. En las PYMES se observa una ligera tendencia a aumentar el número medio de horas de duración.
- El personal más cualificado es siempre quien valora más alto participar en acciones de perfeccionamiento o de actualización de conocimientos profesionales, contrario a lo que sucede con el personal operario y el no cualificado. En todo caso en las empresas grandes no se da este fenómeno, pues existe una motivación positiva hacia la formación en todos los niveles y categorías.
- En cuanto al impacto de la formación, todo parece indicar que tiene una incidencia positiva sobre la productividad. Sobre la movilidad de la mano de obra también el resultado es importante.

En cualquier caso, la actualización de conocimientos resulta esencial como método para coadyuvar a mantener el *nivel competitivo* de la empresa.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Medidas adoptadas por las Administraciones para la creación de empleo.

En la década de los noventa el mercado laboral español, y por ende el de la Comunidad de Madrid, está sufriendo sensibles modificaciones ante la escasez de empleo y las altas cifras de desempleo.

Las autoridades gubernamentales, con el fin de afrontar esta situación, han tomado una serie de medidas, entre otras la reforma laboral de 1995, que pretende flexibilizar las contrataciones y modificar inclusive las estructuras del propio INEM.

La reforma contempla la creación de los llamados *Servicios Integrados para el Empleo*, SIPE. Comprenden la organización y articulación de las políticas activas de empleo, relativas al proceso completo de acompañamiento del demandante en su búsqueda de empleo a través de entidades asociadas.

Esta acción implica el análisis del mercado, la atención individualizada, orientación profesional, *formación que requiera* técnicas de búsqueda de empleo, así como el fomento de iniciativas ocupacionales.

Con esto se pretende optimizar las posibilidades de colocación existentes, ganar en eficacia en la intermediación suprimiendo algunas cargas burocráticas, garantizar la igualdad de oportunidades en el acceso al trabajo y potenciar una intermediación especializada y próxima a las fuentes de empleo.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

En términos cuantitativos, a nivel nacional, el INEM pretende en el período 1995-1997 gestionar 2.800.000 colocaciones, de las cuales corresponden 1.200.000 a parados de larga duración y 600.000 a mayores de 45 años.

Los primeros en dar este paso son los catalanes. La aplicación de esta fórmula puede extenderse pronto a las regiones de Madrid y Andalucía.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Situación del empleo.

Según la memoria anual del Consejo Económico y Social, SITUACION ACTUAL DEL EMPLEO tiene las siguientes características:

- Mayor resistencia de la ocupación femenina en el período de crisis económica.
- A partir de 1993, la mejor situación del Sector Servicios ha protegido el empleo femenino.
- El grupo de mujeres entre 25 y 54 años presentó una tasa interanual de crecimiento de empleo, en el tercer trimestre de 1994, mayor al experimentado por los hombres de ese mismo grupo de edad.
- Las pérdidas de ocupación más fuertes corresponden a las mujeres de menor edad (entre 16 y 19 años), y a las mayores de 45 años. La población femenina entra y sale del mercado laboral con gran facilidad, debido al grado de precariedad de su empleo.
- Se reanuda la paulatina sustitución de empleo asalariado indefinido por temporal.
- En todo caso, un dato positivo es el incremento de la tasa de actividad femenina en todas las edades, salvo en las menores de 19 años y mayores de 55.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

- El incremento de la rotación es otro de los elementos importantes. Según la memoria, la movilidad es considerable, especialmente entre situaciones de ocupación y desempleo. Las salidas de la ocupación en el colectivo femenino son sensiblemente muy superiores a la de los hombres.

En todo caso, a partir de 1994 el desempleo comienza a disminuir. En lo que va de año el empleo está creciendo muy por encima de las previsiones de los responsables laborales.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Estructura profesional del empleo en las empresas y nivel de estudios.

Las conclusiones de un estudio realizado por el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, titulado *Capital humano, educación y empleo*, son:

- El 70% de los empresarios españoles con trabajadores a su cargo, cuentan con la titulación de Educación General Básica o bachillerato elemental.
- El 23% ha realizado bachillerato superior o formación profesional.
- Tan sólo el 7% de estos directivos empresarios posee un título universitario.
- El exiguo porcentaje de titulados universitarios entre los empresarios españoles no cambia sustancialmente en el análisis de los últimos años.
- En el caso de los directivos y jefes de empresa, el 44% tienen titulación universitaria y sólo el 27% tiene estudios primarios.

Estos datos muestran la estructura de las organizaciones españolas: empresarios con escasa cualificación, mientras que existe un elevado nivel de profesionalidad entre los directivos, unas veces encargados de dirigir la empresa y otras de gestionarla. Esta dualidad está condicionada por la elevada presencia de empresas familiares.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

- Existe una relación directa entre empleo y nivel de estudios. La población española con mayor nivel de estudios tiene, y ha tenido en el pasado, posibilidades claras para incorporarse al mercado de trabajo y también para no abandonarlo.
- El cambio más notable derivado de la mejora de la educación de los trabajadores en los últimos 30 años es el crecimiento de la tasa de actividad de la población con estudios medios. Este aspecto es corroborado por el informe del Consejo Económico y Social de 1994: la formación profesional de nivel superior y los niveles de EGB son los colectivos con mayores niveles de ocupación, por encima de los universitarios. Sin embargo, el grupo de estudios medios está muy lejos de conseguir la capacidad de defender su puesto de trabajo que muestran los grupos de estudios superiores. Aunque de hecho, en la actualidad, los niveles de contratación indefinidos son muy escasos en todos los niveles.
- Esta realidad parece haberse alterado a raíz de la reforma del mercado laboral con el fomento de la contratación flexible y precaria que ha beneficiado a colectivos con serias dificultades de inserción laboral, mujeres y jóvenes. Probablemente, la cualificación profesional ha jugado un papel secundario, toda vez que se han incrementado los contratos de aprendizaje y a tiempo parcial, dos de las modalidades utilizadas para personas con cualificación baja o media-baja.

En todo caso se puede afirmar que *un mayor nivel educativo es sinónimo de una mejor oportunidad de empleo*. Es posible inferir que hay un mayor acercamiento entre la oferta y la demanda de personas que han finalizado carreras técnicas, tanto de primero como de segundo ciclo, y que esta relación se ha mantenido en los últimos años, pese a la situación de crisis.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación.

Necesidad y demanda de nuevas profesiones, su grado de cualificación y especialización.

Mientras el paro avanza inexorable en algunas profesiones, los empresarios advierten dificultades para encontrar candidatos en los denominados oficios o especialidades del futuro.

Oficios o funciones que, según los expertos, están surgiendo con relativa abundancia en áreas como el medio ambiente, el control y la gestión de la calidad, la robotización y automatización industrial, las redes de telecomunicaciones, las nuevas técnicas alimentarias, el control y reducción de costes, las actividades de atención y animación social, el ocio, los mercados exteriores o la atención al cliente.

Según proyecciones del INEM, el Sector Servicios, que ocupa casi el 90% a nivel nacional de los ocupados, protagonizará la oferta de oficios y empleos nuevos. El ocio y la atención social serán dos áreas clave en la creación de nuevos empleos.

La industria creará oportunidades en lo referente a la robotización y automatización de las líneas de producción, a las actividades de gestión y control de la calidad, diseño asistido por ordenador (CAM) y procesos tendentes a reducir costes.

La agricultura aportará pocas perspectivas, pero aún se destacan algunas especialidades con futuro.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

El medio ambiente es un área de mucha expansión, en la que se están abriendo nuevos campos de actividad, desde el paisajismo y la recuperación de suelos a la auditoría, la ingeniería específica o la educación medioambiental.

Por lo tanto, existe la esperanza de que la expansión de las nuevas funciones o especialidades pueda contribuir a reducir fuertemente el desempleo. Sin embargo, además del dominio de estas nuevas profesiones, las empresas buscan gente con una formación básica amplia, capaz de adaptarse a situaciones nuevas y en alteración continua, en las que nadie permanece en el mismo sitio durante mucho tiempo.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Acciones previstas de formación en la Función Pública.

Cerca de 400.000 empleados públicos realizarán en 1995 y 1996 programas cortos para adaptarse a las nuevas demandas de atención al ciudadano. Los cursos más solicitados son:

- ◆ Atención al ciudadano.
- ◆ Aprendizaje ante la implantación de nuevas tecnologías.
- ◆ Gestión directiva.

Se piensa, que es esencial para avanzar en el proceso de cambio. Los primeros en realizar programas formativos de adquisición de nuevas habilidades directivas y aprendizaje de éstas, son los que tienen algún tipo de responsabilidad administrativa.

Se realizarán 141 planes por un importe superior a los 4.000 millones de pesetas. Se realizarán 11.000 cursos para 400.000 empleados, tanto la Administración del Estado y sus organismos públicos, las Comunidades Autónomas y Administraciones Locales.

Por tanto la formación ya no va a ser una excepción, sino un elemento de mejora continua y permanente, lo que redundará en la mejora de la calidad de los servicios a los ciudadanos.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Las materias más solicitadas en los planes de formación son:

- ◆ Atención al ciudadano.
- ◆ Nuevas tecnologías.
- ◆ Recursos humanos.
- ◆ Calidad del Servicio.
- ◆ Procedimiento administrativo.
- ◆ Management público.
- ◆ Presupuestos y gestión del gasto.
- ◆ Habilidades directivas.
- ◆ Contratación administrativa.

OBJETIVO DE ESTE PLAN: *Impulsar los procesos de modernización administrativos, facilitando los cambios organizativos, el desarrollo de los empleados como apoyo para su promoción y carrera profesional. Apoyar a la planificación y racionalización de las plantillas a través de planes de empleo, así como mejorar la motivación, incrementar la productividad de los servicios públicos y capacitar a los empleados para hacer frente a las necesidades futuras de las organizaciones públicas.*

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Los pecados empresariales.

Los especialistas destacan la poca importancia que se da en el país a la motivación y formación del factor humano.

- ◆ Existe un estilo de dirección paternalista de los recursos humanos, del que de repente se pasa a las reducciones de plantilla sin piedad, aún en casos de obtención de beneficios, por maximizarlos.
- ◆ Existe una escasa atención a los recursos humanos como factor crítico de ventaja competitiva.
- ◆ Falta injustificada de confianza en las capacidades, tanto de la mano de obra como de los directivos.
- ◆ La empresa española gasta el 3% de la masa salarial bruta, frente al 7% de Italia, 9% de Alemania y 11% de Estados Unidos.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Proyección de la formación en la U.E. y su influencia en el contexto español.

Asignación de 100.000 millones de pesetas para el período 1995-1999. A España le corresponderá alrededor del 12%.

Con el fin de promover la formación profesional a escala comunitaria, incluyendo la orientación profesional, el programa contempla:

- Puesta a punto y experimentación de proyectos pilotos transnacionales para la instauración de módulos de formación comunes, la adaptación del contenido y los métodos para la formación de formadores, la previsión de las necesidades y las competencias lingüísticas.
- Realización de programas de estancias y de intercambios que permitan a diferentes grupos (jóvenes en formación inicial, jóvenes universitarios, responsables de recursos humanos) seguir una parte de su formación en otro país comunitario, así como permitir a formadores y especialistas de la formación mejorar la calidad de su actuación a través de intercambios.
- Desarrollo de los conocimientos en el sector de la formación profesional mediante encuestas y análisis realizados en el ámbito comunitario, como pueden ser la previsión de las necesidades, la transparencia de las codificaciones, los nuevos tipos de aprendizaje y de formación, los incentivos a la formación, así como la calidad, la inversión en formación y los estudios estadísticos sobre la oferta, la financiación y los beneficios.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Se pretende estimular la cooperación transnacional, aunar las diversas experiencias europeas y fomentar los planteamientos innovadores de la metodología y de los materiales de formación.

En España:

- Desarrollar programas para microempresas y PYMES entre cuyos objetivos figura expresamente el de capacitación e inserción profesional de jóvenes trabajadores.
- Creación de dispositivos de formación profesional, dentro del ámbito local y regional dirigidos a jóvenes con dificultades de inserción laboral.
- Desarrollar proyectos de atención de sectores considerados como estratégicos en el desarrollo de la economía nacional, con especial atención a los relacionados con nuevas fuentes de empleo.

Reto fundamental:

Transformar el crecimiento económico en creación de empleo. La formación profesional no es un fin, sino un medio para la creación de empleo.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Abarca:

- La formación profesional inicial.
- La formación continua.
- La formación a lo largo de la vida.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

La oferta de formación en la C.A.M.

En la Comunidad de Madrid la oferta de formación es muy amplia, fomentada y respaldada tanto por entidades gubernamentales como por empresas privadas especializadas en este tipo de tareas.

Sin embargo las actividades con mayor presencia son las desarrolladas por la Dirección General de Empleo de la Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid, a través del Instituto para la Formación y los convenios con las universidades y otros centros especializados.

Los cursos generalmente suelen ser de:

- **FORMACION TECNICO PROFESIONAL**, cuya finalidad es la de dotar de los conocimientos básicos y destrezas necesarias para garantizar el ejercicio de una ocupación. Son acciones de larga duración que suelen diseñarse por niveles: iniciación, capacitación, cualificación y especialización.
- **FORMACION COMPLEMENTARIA**, cuyo objetivo es ampliar y complementar el curriculum de las personas beneficiarias. Sirven como elemento adicional a la formación que ya posee.
- **ACTUALIZACION**, dirigidos a la modernización de los trabajadores cuya formación de base precise de una actualización de conocimientos. Son programas de corta duración.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Problemas clave para la formación

Con todas estas acciones se pretende:

- Facilitar la entrada al mercado laboral de personas desempleadas con fuertes deficiencias formativas, motivadas en muchos casos por el abandono del sistema escolar y de aquéllas cuyo nivel de estudios no orienta ni capacita para el desarrollo de tareas concretas.
- Facilitar la entrada al mercado laboral, tanto de personas que busquen su primer empleo como de parados de larga duración.
- Facilitar la actualización y especialización de los trabajadores, incorporando la posibilidad de acoger a personas afectadas por expedientes de regulación de empleo.

La oferta de apoyo formativo contempla una programación diversificada, que atiende a las características de los diversos colectivos que forman parte de la población desempleada y pretende dar respuesta a las necesidades de cualificación de los mismos.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

La C.A.M. es la tercera región y la primera provincia española por número de habitantes, y se asienta en un reducido territorio que la convierte en una región muy densamente poblada. Ocupa una superficie de 8.027,9 km cuadrados, lo que representa un 1,6% del total nacional, de los cuales un 7,5% corresponde a Madrid capital. El resto de los municipios no supera una extensión de 300 km cuadrados.

En los años sesenta y setenta se produjeron los movimientos migratorios que hicieron duplicarse la población de la región y de ella el 94,3% residían en el área metropolitana. Esos inmigrantes eran parejas jóvenes que se instalaron en la capital y municipios circundantes, lo que explica que la proporción de jóvenes (personas entre 14 y 25 años) en la Comunidad de Madrid sea de las más elevadas de España.

El mercado de trabajo de la C.A.M. presenta características asociadas a su estructura urbana y a su especialización sectorial. Según los datos del tercer trimestre de 1994 del INE, la población activa era de 2.000.500 personas, la población ocupada 1.586.600 personas y la parada 413.900 personas, lo que supone unas tasas del 38,8% en el caso de la actividad, el 30,8% para la tasa de ocupación y del 8% para la tasa de paro, sobre el total de población.

En relación con las demás regiones destaca el hecho de que tiene una tasa de paro que se sitúa entre las más bajas de España y la tasa de actividad está en torno a la media nacional.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

Otros hechos diferenciales que contribuyen a explicar la menor proporción de desempleados son, por una parte, la concentración del sector público en Madrid y, por otra, que Madrid reúne infraestructuras educativas, científicas y tecnológicas que posibilitan, entre otras cosas, que sea la región donde residen un mayor número y proporción de titulados superiores. Según los datos de la EPA del tercer trimestre de 1994 en la población activa los titulados son 267.200 (el 13,6% regional y el 25,5% nacional), de los cuales 224.000 (14,4% regional y 25,8% nacional) son ocupados y 43.200 (10,6% regional y 24,2% nacional) son parados.

Cuadro 70. Nivel medio de estudios de la población madrileña.

	<i>Madrid</i>	<i>Otros municipios</i>	<i>Total</i>
<i>Escuelas Universitarias</i>	138.015	47.630	185.645
<i>Facultades Universitarias</i>	255.293	59.663	314.956
<i>Segundo grado del segundo ciclo</i>	612.831	275.878	888.709
	1.006.139	383.171	1.389.310

Fuente: Boletín Coyuntura II Trimestre 1993. Consejería de Economía de la C.A.M.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

Situación económica.

La región madrileña es, después de Cataluña, la segunda región de España en lo que a valor de la producción y a valor añadido se refiere.

Su estructura económica, en sus rasgos más globales, viene definida por:

- Un elevado nivel de terciarización. El Sector Servicios genera el 79% de la producción de la Comunidad de Madrid (el 66,2% en el conjunto nacional).
- Una reducida presencia de las actividades agrarias: con mucho, la menor de España -un 4,5%- y un 0,2% de la producción de Madrid.
- Un sector industrial cuya relevancia en el conjunto nacional convierte a Madrid en el segundo centro industrial de España.

Según los datos de la EPA, la población activa de la Comunidad por sectores de actividad en el tercer trimestre de 1994 alcanzó los siguientes valores: Agricultura 16.500 personas (0,8% regional, 1,2% nacional), Industria 345.700 personas (17,6% regional, 11,7% nacional), Construcción 173.100 personas (8,8% regional, 11,7% nacional), Servicios 1.268.100 personas (64,7% regional, 15,3% nacional). De estas cifras corresponden a ocupados en Agricultura 12.700 personas (0,8% regional, 1,1% nacional), en Industria 287.400 personas (18,5% regional, 11,6% nacional), en Construcción 134.000 personas (8,6% regional, 12,4% nacional) y en Servicios 1.118.500 personas (72,0% regional, 15,6% nacional).

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

La aportación del sector terciario a la economía regional tanto en términos de empleo, un 70,7% del total, como en valor añadido, el 71% del PIB regional, según los datos de la EPA en 1992 y de la Contabilidad Regional de España según avance de 1991, han hecho calificar la economía madrileña como terciarizada o de Servicios.

Eliminada la Construcción, la aportación de la industria es cuantitativamente muy inferior a la del sector terciario, cifrándose en torno al 17,1% del PIB regional en 1992; sin embargo, la industria madrileña es un potente sector que en 1992 daba trabajo a unas 284.000 personas.

El área madrileña es el segundo núcleo industrial del país en cuanto al grado de concentración geográfica de la actividad.

La aportación de la industria madrileña a la española se cifra en el 13,1% en valor añadido, según datos de la Contabilidad Regional de España.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

Situación empresarial en la C.A.M.

Una primera característica de la industria madrileña es su mayor productividad frente al conjunto de la industria española.

Los establecimientos industriales madrileños ocupan, por término medio, a 14 trabajadores. En este aspecto la industria madrileña se encuentra a mitad de camino entre la española y la europea. En la Comunidad de Madrid son escasos los establecimientos industriales de dimensión grande, que conviven con un elevado número de pequeños establecimientos; los mayores corresponden a las actividades de material de transporte (automóviles y aeronaves), productos farmacéuticos y material electrónico, es decir, actividades en las que está especializada la región. Por contra, los establecimientos más pequeños aparecen en la industria tradicional, que a veces presenta características artesanales: madera, artículos metálicos, forja, mecanizado, muebles, etc.

Existe un alto grado de subcontratación industrial, lo que otorga a la industria regional una elevada articulación: esto permite conjugar un alto grado de especialización de los establecimientos industriales con una elevada flexibilidad para adaptarse a las variaciones de la demanda.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

En la C.A.M. se registra una interrelación muy fuerte entre la industria y los servicios, que se refleja en la expansión alcanzada por los servicios. La economía madrileña ocupa el primer lugar dentro de la española en la producción de este tipo de servicios prestados a las empresas y los intermediarios y servicios financieros. Dentro de éstos, los que han alcanzado mayor desarrollo han sido: investigación y desarrollo, informática, ingenierías, asesorías técnicas y gestión empresarial, seguridad y publicidad.

La interacción entre la industria y los servicios ha dado lugar a la aparición de un entramado productivo tecnológicamente avanzado que es la segunda característica de la actividad industrial en la C.A.M. Predomina la industria ligera sobre la pesada, aunque se mantiene una estructura industrial equilibrada.

Los sectores industriales que han alcanzado mayor desarrollo en la región madrileña son: la edición e imprentas, la fabricación de papel, y la fabricación de material eléctrico y electrónico.

Destaca también la industria química, que se especializa en la producción de bienes de consumo, farmacia y perfumería.

Resalta el especial dinamismo reciente experimentado por determinados sectores de demanda fuerte como la industria química, la del material electrónico, la informática o la fabricación de instrumentos de precisión y óptica, junto a otros sectores de mayor tradición ligados a la expansión de la demanda final.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

En general, la industria madrileña alcanza su mayor especialización en productos destinados al consumo final y a la inversión, que generalmente incorporan alta tecnología.

Los sectores con menos representación son los de industrias metálicas básicas e intermedias, industria no-metálica y textil y calzado.

Dentro de la geografía madrileña, la industria ocupa una zona que tiene su centro en la capital y se extiende alrededor de la misma, alejando progresivamente sus límites del núcleo inicial.

Esta expansión territorial coincide con un descenso de la implantación industrial del municipio de Madrid, en el que cede lugar a las actividades terciarias.

Se ha ido produciendo un proceso de difusión espacial de la industria madrileña, desde el centro a la periferia, más o menos en círculos concéntricos achatados por el eje noroeste-sureste y amplificadas por el norte y el sur. Los ejes tradicionales de desarrollo se han establecido en las principales carreteras radiales del este y del sur, y continúan alargándose, aunque en mayor medida ensanchándose a costa del centro.

Se puede indicar que la industria se concentra principalmente en el municipio de Madrid, en el Corredor del Henares y en los municipios del sur, básicamente en los ejes de las carreteras de Madrid-Barcelona, Madrid-Andalucía y Madrid-Toledo. En un segundo nivel se sitúan los ejes Madrid-Burgos, Madrid-Valencia y Madrid-Extremadura.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

En los espacios centrales suelen quedar preferentemente oficinas y sedes industriales y pequeños talleres, mientras que hacia las zonas periurbanas se marchan las empresas y establecimientos grandes.

En cuanto al Sector Servicios a las empresas, que genera un valor añadido bruto de alrededor de dos billones de pesetas en la C.A.M., aglutina las actividades siguientes: publicidad, informática, investigación y desarrollo, asesoramiento jurídico, asesoramiento económico, estadística y estudio de mercados, arquitectura e ingeniería, otros servicios técnicos, selección de personal, seguridad e investigación privada, limpieza de edificios, estudios y laboratorios fotográficos y otros servicios profesionales.

Según datos de las Medias Anuales de la EPA de 1990, en la Comunidad de Madrid reside el 27,4% del empleo nacional del sector. Esto da una primera idea del fuerte peso específico del sector, ya que esta región alberga apenas el 13% del total de la fuerza de trabajo española, es decir, que en términos de empleo, el nivel de especialización sectorial supera el 200%. El establecimiento tipo es una oficina pequeña donde trabajan unas 18 personas, si bien buena parte de ellas realizan su actividad predominantemente fuera del local.

Las oficinas son recientes o cambian de actividad frecuentemente, y se ubican en los barrios céntricos de la capital que rodean al Paseo de la Castellana, generando un modelo de localización extremadamente centralizada, que provoca un déficit de servicios en los distritos periféricos y en el resto de los municipios de la región. Esto se cubre con una exportación de servicios desde el eje de la Castellana al exterior.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

El empleo del sector presenta una tasa de ocupación eventual alta muy superior a la de otras actividades. Según datos de la EPA de 1990, en la C.A.M. reside el 27,4% del empleo nacional del sector, con un nivel de especialización sectorial que supera el 200%.

Las actividades del sector presentan una importancia desigual. Dos de ellas - publicidad y arquitectura e ingeniería- recogen más del 38% del total, mientras que otras cinco -selección de personal, estudios y laboratorios fotográficos, estadísticas y estudios de mercado, otros servicios profesionales e I+D- no superan el 10%.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

Distribución territorial de la actividad económica e industrial.

En los mercados de trabajo -teniendo en cuenta las características generales de la economía y las descripciones parciales hechas de la industria y los servicios madrileños- la zona denominada Corredor del Henares recoge en torno al 28% de la industria y entre las zonas Sur I y Sur II del 22% al 24%; en estas últimas es posible diferenciar subzonas con sus peculiaridades.

La Zona Madrid Norte se mantiene al margen del proceso industrializador y cumple fundamentalmente papeles residenciales de calidad, en primera o segunda vivienda, en función de la distancia a la capital.

En el caso del norte del municipio de Madrid, la actividad económica característica es de Servicios, que definen el llamado eje de la Castellana y los barrios que rodean al Paseo de la Castellana. En cuanto a sus características industriales, agrupa a establecimientos antiguos y pequeños especializados en las actividades industriales urbanas de mayor tradición (imprentas y edición textil y confección y alimentación) destinadas al mercado local y muchas veces al propio barrio donde se radican.

La Zona Madrid Sur se caracteriza por aglutinar establecimientos industriales modernos que se especializan en material de transporte, fundamentalmente vehículos y confección.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

Existen también en esta zona establecimientos que no presentan una especialización tan acentuada. Destacan las actividades de fabricación de material eléctrico, alimentación y, en términos relativos, maquinaria industrial.

La Zona del Corredor del Henares recoge en su conjunto el 21,5% de los establecimientos industriales de la región, pero más del 28% en términos de empleo y valor añadido, fundamentalmente en el llamado eje Barcelona -núcleo del Corredor del Henares- que se especializa en la fabricación del material eléctrico y electrónico (con presencia importante del subsector de maquinaria de oficina y precisión) y productos farmacéuticos, a los que se incorpora, en términos relativos, la industria de minerales no metálicos.

El eje de la carretera de Burgos abarca un área que se especializa en las actividades de fabricación de material electrónico, máquinas de oficina y productos farmacéuticos de alto contenido tecnológico, y acoge a establecimientos de gran tamaño, con productividades muy altas y que generan un alto valor añadido.

El eje de la carretera de Valencia tiene bastante menos importancia. Acoge entre el 4% y el 4,5% del total de la industria regional. Los establecimientos son jóvenes, de tamaño medio y se especializan en productos de la química final, caucho y plásticos y derivados del cemento. Es una industria que trabaja con escasa productividad y es una subzona que tiende a reconducirse hacia los servicios y, fundamentalmente, hacia el desarrollo del turismo ecológico y del fin de semana.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

El resto de la Zona Corredor del Henares, compuesto por la Sierra Norte, resulta totalmente marginal a efectos industriales, sólo son reseñables algunos establecimientos muy pequeños de industria local de apoyo a la residencia de tipo agroindustrial y destaca la actividad de turismo ecológico con planes de reconversión de la agricultura y ganadería hacia el turismo rural.

Por último, las Zonas Sur I y Sur II eran las que hasta hace unos años mantenían el predominio de la industria no urbana, posición que han perdido por el desarrollo del Corredor del Henares.

El área principal de estas zonas -como generadora de empleo industrial- es el eje de alrededor de los núcleos formados por Fuenlabrada y Humanes y municipios colindantes, como Parla, Griñón y Cubas. Las empresas tienen una antigüedad media muy pequeña, son establecimientos de reducida dimensión especializados en la industria del mueble, caucho y plástico, construcciones y artículos metálicos. Representa el 10% de establecimientos de la región y entre un 7,5% y un 8,5% del empleo y producto industrial.

Otro área es el constituido por los municipios de Getafe, Leganés y Pinto, en el que existen procesos de rotación empresarial con cierres y creación de empresas continuos, lo que da una antigüedad de los establecimientos pequeña; recoge al 4,5% de los establecimientos en la región pero representa el 8,5% en términos de empleo, debido a la presencia de grandes empresas con un tamaño medio de 25 empleados. Se especializan en material de transporte (aeronaves), material electrónico y maquinaria industrial.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Síntesis de la situación

Otras áreas más marginales son el eje de Extremadura, que representa el 5% del total industrial de la región, está constituido por los municipios de Móstoles y Alcorcón, y es una ampliación de la subzona anterior, constituyendo un núcleo de grandes ciudades-dormitorio con población joven, produciendo flujos de trabajadores a Madrid (del 50 al 60% de la población trabaja en la capital).

Otra subzona es la del Bajo Jarama, cuyo centro es Aranjuez. Representa un 2,5% del total industrial de la región y se caracteriza por establecimientos jóvenes, especializados en la industria química final y en la del material electrónico y eléctrico.

En esta subzona, al igual que la de Arganda junto con la del área de la Vega Sureste (Colmenar de Oreja, Chinchón, Villacanejos), se está enfocando a la reconversión de la agricultura hacia el turismo ecológico, centrándose en la potenciación del turismo de fin de semana y en la transformación de cultivos tradicionales a la agricultura biológica.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Necesidades formativas desglosadas por segmentos

Cuadro 71. Sectores de interés potencial.

<i>Sector</i>	<i>Establecimiento</i>	<i>Empleados</i>
<i>Artes Gráficas</i>	2.705	44.164
<i>Mat. eléct. y electromec.</i>	1.259	39.069
<i>Automoción</i>	245	25.890
<i>Química y Petróleo</i>	549	23.302
<i>Construc. e Ingeniería</i>	2.135	129.063
<i>Comercio</i>		
<i>Mayoritario</i>	5.221	59.813
<i>Minoritario</i>	86.397	194.963
<i>Hostelería y Restauración</i>	22.802	75.447
<i>Transporte y Comunicaciones</i>	17.401	112.340
<i>Banca⁽¹⁾</i>	3.525	97.736
<i>Servicios a empresas</i>	3.222	68.159
<i>Asesoría económica</i>	1.059	9.102
<i>Publicidad</i>	1.044	9.672
<i>Arquitectura e Ingen.</i>	454	10.245
<i>Informática</i>	401	11.856
<i>Seguridad</i>	79	11.580
<i>Limpieza edificios</i>	185	15.704

⁽¹⁾ B.B.V. Renta nacional 1991 y Boletín Estadística Banco de España.

Fuente: Anuario Estadístico 1993. Consejería de Economía C.A.M.

Se han descolgado de este estudio aquellos sectores que por sus características intrínsecas (Sector Público), su falta de dinamismo y su estado regresivo carecen de interés para el objetivo prioritario de este estudio.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Sector Artes Gráficas y Papel.

Estructura y dimensionamiento del sector.

Cuadro 72. Personal ocupado según nivel de empleo en el Sector Artes Gráficas y Papel. 1992.

<i>Media anual</i>	<i>Total</i>	<i>Sin asignar</i>	<i>Empleo 1-19</i>	<i>Empleos 20-99</i>	<i>Empleos ≥ 100</i>
<i>Sector Industrial</i>	283.768	38.867	80.113	60.313	104.475
<i>Artes Gráficas y Papel</i>	44.164	6.102	11.938	12.794	13.330

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M., 1994.

El personal ocupado por niveles presenta pocas diferencias. No así el número de establecimientos, ya que los de más de 100 empleos representan tan sólo el 2,24% del total de la C.A.M.

Cuadro 73. Establecimientos activos según nivel de empleo en el Sector Artes Gráficas y Papel. 1992.

	<i>Nivel de empleo</i>						
	<i>Total</i>	<i>1-19</i>	<i>20-49</i>	<i>50-99</i>	<i>100-499</i>	<i>≥ 500</i>	<i>No consta</i>
<i>Sector Industrial</i>	18.881	16.766	1.391	275	315	46	80
<i>Artes Gráficas y Papel</i>	2.705	2.314	277	48	45	5	16

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M., 1994.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Cuadro 74. Cuentas del Sector Artes Gráficas y Papel según nivel de empleo. Millones de pesetas.

<i>Cuenta</i>	<i>Total</i>		<i>Nivel de empleo</i>			
	<i>Unid.</i>	<i>% T. Sector</i>	<i>1-19</i>	<i>20-99</i>	<i>≥ 100</i>	<i>Sin asignar</i>
<i>Producción</i>	787.111	17,46	121.250	225.329	306.353	134.178
<i>V.A.B. coste factores</i>	293.029	19,00	49.478	75.839	117.839	49.872
<i>Costes salariales</i>	171.283	16,8	31.091	47.073	65.340	27.779

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Cuadro 75. Evolución del porcentaje de empleo en el Sector Artes Gráficas y Papel sobre el empleo total en la C.A.M.

	<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>España 1992</i>
<i>Sector Industrial</i>	22,8	21,4	19,8	20,4	22,7
<i>Artes Gráficas y Papel</i>	2,1	2,3	2,9	3,3	1,5

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Existe un crecimiento importante y sostenido del empleo en los años contemplados, duplicando en el 92 la media nacional del sector.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Sector Químico.

Estructura y dimensionamiento del sector.

Cuadro 76. Personal ocupado según nivel de empleo en el Sector Químico. 1992.

<i>Total</i>	<i>Sin asignar</i>	<i>Empleo 1-19</i>	<i>Empleos 20-99</i>	<i>Empleos ≥100</i>
23.302	2.963	2.346	3.660	14.333
100	12,7	10	15,7	61,5

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Este sector tiene una alta concentración de empleo (61,5%) en la gran empresa, a pesar de ocupar tan sólo el 10,7% de los establecimientos existentes en el sector.

Cuadro 77. Establecimientos activos según nivel de empleo en el Sector Químico. 1992.

<i>Nivel de empleo</i>						
<i>Total</i>	<i>1-19</i>	<i>20-49</i>	<i>50-99</i>	<i>100-499</i>	<i>≥ 500</i>	<i>No consta</i>
549	391	74	24	53	6	1
100	71,2	13,5	4,4	9,6	1	0,2

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Cuadro 78. Cuentas del Sector Químico según nivel de empleo. Millones de pesetas.

<i>Cuenta</i>	<i>Total</i>		<i>Nivel de empleo</i>			
	<i>Unid.</i>	<i>% T. Sector</i>	<i>1-19</i>	<i>20-99</i>	<i>≥ 100</i>	<i>Sin asignar</i>
<i>Producción</i>	493.234	10,9	47.280	84.849	294.814	66.291
<i>V.A.B. coste factores</i>	176.955	11,5	18.606	27.364	106.580	24.404
<i>Costes salariales</i>	105.998	10,4	7.712	14.067	71.505	12.713

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Cuadro 79. Evolución del porcentaje de empleo en el Sector Químico sobre el empleo total en la C.A.M.

<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>España 1992</i>
1,8	1,6	1,5	1,4	1,1

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

El sector ha ido perdiendo empleo con respecto al total de la C.A.M., manteniéndose por encima de la media del sector en España.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Sector Material para Transporte (Automoción).

Estructura y dimensionamiento del sector.

Cuadro 80. Personal ocupado según nivel de empleo en el Sector Automoción. 1992. Miles de personas.

<i>Total</i>	<i>Sin asignar</i>	<i>Empleo 1-19</i>	<i>Empleos 20-99</i>	<i>Empleos ≥ 100</i>
25.894	1.814	1.072	2.871	20.137
100	7	4,1	11,1	77,8

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Predominan en este sector las grandes empresas (fabricantes de automóvil y camiones), teniendo poca relevancia la pequeña y mediana empresa (15,2%) a nivel de ocupación. Sin embargo, el número de establecimientos de éstas últimas representa el 88,4% del total.

Cuadro 81. Establecimientos activos según nivel de empleo en el Sector Automoción. 1992.

<i>Nivel de empleo</i>						
<i>Total</i>	<i>1-19</i>	<i>20-49</i>	<i>50-99</i>	<i>100-499</i>	<i>≥ 500</i>	<i>No consta</i>
245	140	55	22	21	7	0
100	57	22,4	9	8,6	2,9	

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Cuadro 82. Cuentas del Sector Automoción según nivel de empleo. Millones de pesetas.

<i>Cuenta</i>	<i>Total</i>		<i>Nivel de empleo</i>			
	<i>Unid.</i>	<i>% T. Sector</i>	<i>1-19</i>	<i>20-99</i>	<i>≥ 100</i>	<i>Sin asignar</i>
<i>Producción</i>	450.297	10	10.314	44.637	369.077	26.269
<i>V.A.B. coste factores</i>	115.533	7,5	5.123	13.625	87.005	9.779
<i>Costes salariales</i>	102.509	10	2.970	9.662	82.658	7.219

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Cuadro 83. Evolución del porcentaje de empleo en el Sector Automoción sobre el empleo total en la C.A.M.

<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>España 1992</i>
3,4	2,5	2,4	2,2	2,1

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

El sector va perdiendo empleo -reestructuraciones y robotización de fabricación de automóviles-, estando ligeramente por encima de la media nacional.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Sector Material electromecánico y electrónico.

Estructura y dimensionamiento del sector.

Cuadro 84. Personal ocupado según nivel de empleo en el Sector Material Electromecánico y Electrónico. 1992. Miles de personas.

<i>Total</i>	<i>Sin asignar</i>	<i>Empleo 1-19</i>	<i>Empleos 20-99</i>	<i>Empleos ≥100</i>
39.069	7.736	5.774	6.450	19.109
100	19,8	14,8	16,5	48,9

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994

Como en el Sector Automoción, las grandes empresas acaparan un alto porcentaje de empleo (48,9%). El porcentaje de establecimientos que corresponden a este segmento tan sólo representa el 21% en la C.A.M.

Cuadro 85. Establecimientos activos según nivel de empleo en el Sector Material Eléctromecánico y Electrónico. 1992.

<i>Nivel de empleo</i>						
<i>Total</i>	<i>1-19</i>	<i>20-49</i>	<i>50-99</i>	<i>100-499</i>	<i>≥ 500</i>	<i>No consta</i>
1.259	1.047	117	30	21	7	0
100	83,2	9,3	2,4	1,6	0,5	

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Cuadro 86. Cuentas del Sector Material Electromecánico y Electrónico según nivel de empleo. Millones de pesetas.

<i>Cuenta</i>	<i>Total</i>		<i>Nivel de empleo</i>			
	<i>Unid.</i>	<i>% T. Sector</i>	<i>1-19</i>	<i>20-99</i>	<i>≥ 100</i>	<i>Sin asignar</i>
<i>Producción</i>	450.297	10	10.314	44.637	369.077	26.269
<i>V.A.B. coste factores</i>	115.533	7,5	5.123	13.625	87.005	9.779
<i>Costes salariales</i>	102.509	10	2.970	9.662	82.658	7.219

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Cuadro 87. Evolución del porcentaje de empleo en el Sector Material Electromecánico y Electrónico sobre el empleo total en la C.A.M.

<i>1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>España 1992</i>
4,8	4,9	3,9	3,8	2,4

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Como todo el sector industrial, ha ido perdiendo empleo a partir de 1990. No obstante está 1,4 puntos por encima de la media nacional.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Sector Construcción.

Estructura y dimensionamiento del sector.

Cuadro 88. Personal ocupado y valor de los trabajos realizados en el Sector Construcción. Evolución de 1980 a 1989.

	1980	1987	1988	1989	España 1989
<i>Nº empresas</i>	1.963	2.394	3.028	2.135	38.932
<i>Nº personas ocupadas</i>	60.925	62.389	70.409	75.292	416.301
<i>Valor trabajos realizados⁽¹⁾</i>	406.453,1	460.282	610.471	606.977	3.288.584

⁽¹⁾ Millones de Pesetas.

Fuente: Estructura de la construcción. D.G. de Programación y Coordinación Económica (MOPTMA). 1994.

Cuadro 89. Estructura sectorial y su evolución en función del empleo y del P.I.B. en el Sector Construcción.

		1975	1985	1989	1991
<i>Empleo</i>	<i>España</i>	9,6	7,2	8,9	10,1
	<i>C.A.M.</i>	12,5	6,5	7,6	
<i>P.I.B.</i>	<i>España</i>	7,3	5,6	8,0	8,8
	<i>C.A.M.</i>	6,9	4,2	6,0	6,8

Fuente: Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. 1994.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Cuadro 90. Evolución del V.A.B. a precios constantes del Sector Construcción. Millones de Pesetas.

	1989	1990	1991
V.A.B.	448.061	506.399	536.783
% sobre total España	12,17	12,64	12,82

Fuente: Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. 1994.

El Sector Construcción experimentó un fuerte boom a partir del año 88, que se refleja en todos los cuadros económicos desarrollados. A nivel nacional mantiene un crecimiento superior al total del sector.

La actividad productiva de la construcción en la C.A.M., con respecto a la actividad total, mantiene una tasa de crecimiento constante. Es un sector muy sensible a las fluctuaciones económicas, siendo uno de los motores más importantes de la actividad industrial.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Sector Servicios a la empresa.

Cuadro 91. Estructura empresarial del Sector Servicios.

ACTIVIDAD	Establecimientos		Personas ocupadas		Empleo medio
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades
TOTAL SECTOR	4.778	100	86.671	100	18
<i>Publicidad</i>	1.044	21,9	9.672	11,1	16
<i>Informática</i>	401	8,4	11.856	13,7	30
<i>Arquitectura e Ingeniería</i>	454	9,5	10.245	11,8	23
<i>Seguridad e Investigación</i>	79	1,6	11.580	13,4	147
<i>Limpieza edificios</i>	185	3,9	15.704	18,1	85
<i>I+D</i>	31	0,6	2.635	3,0	85
<i>Ases. Jurídico</i>	546	11,4	3.460	4,0	6
<i>Ases. Económico</i>	1.059	22,2	9.102	10,5	9
<i>Estadística y est. Mercado</i>	133	2,8	2.083	2,4	16
<i>Otros serv. Técnicos y profesionales</i>	846	17,7	10.334	11,9	12

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.



6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Cuadro 92. Evolución del Sector Servicios por períodos interanuales.

<i>Conceptos</i>	<i>antes 1941</i>	<i>1941-60</i>	<i>1961-70</i>	<i>1971-80</i>	<i>1981-85</i>	<i>1986-92</i>	<i>No consta</i>	<i>Total</i>
<i>Establecimientos</i>	436	166	288	648	1.065	1.998	577	4.778
<i>Personas ocupadas</i>	1.696	2.887	6.038	22.090	18.819	25.501	9.640	86.671
<i>Empleo medio</i>	47	17	21	34	18	13	17	18

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M.

La evolución del sector nos muestra claramente que es éste un sector joven y en fuerte crecimiento, ya que de los 4.778 establecimientos existentes a finales del 92, el 64,1% tienen una antigüedad menor de 12 años, duplicándose la cifra en los tres últimos decenios.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Cuadro 93. Principales macromagnitudes por actividad principal. 1992. Miles de Millones de Pesetas.

<i>Actividad</i>	<i>Producción</i>		<i>V.A.B. coste factores</i>		<i>Coste Personal</i>		<i>Excedente Bruto Esp.</i>	
	<i>Unidades</i>	<i>%</i>	<i>Unidades</i>	<i>%</i>	<i>Unidades</i>	<i>%</i>	<i>Unidades</i>	<i>%</i>
<i>Total Serv. a empresas</i>	1.526,4	100	576,5	100	400,2	100	176,4	100
<i>Publicidad</i>	599,5	39,3	85,5	14,8	53,9	13,4	31,5	17,8
<i>Informática</i>	177,2	11,6	72,1	12,5	62,2	15,5	9,9	5,6
<i>Arquitectura e Ingeniería</i>	179,9	11,8	83,4	14,4	68,8	17,2	14,6	8,3
<i>Seguridad e Investigación</i>	41,9	2,7	30,3	5,2	25,9	6,5	4,3	2,4
<i>Limpieza edificios</i>	35,2	2,3	28,2	4,9	28,2	7,0	1,9	1,1

Fuente: Cuentas del Sector Servicios a Empresas en la C.A.M. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Las actividades contempladas presentan un fuerte potencial de expansión, con elevada demanda por parte de las empresas demandantes de estos servicios.

El alto grado de profesionalidad que precisan estas actividades, así como la tendencia a transformar los gastos fijos de estructura a variables por parte de las empresas, hacen ver el futuro de este sector con una perspectiva clara de fuerte y continuado crecimiento.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Sector Hostelería y Restauración.

Cuadro 94. Establecimientos de Hostelería y Restauración por nivel de empleo según actividad principal. 1991.

<i>Actividad</i>	<i>Total</i>	<i>Empleos 1-2</i>	<i>Empleos 3-9</i>	<i>Empleos 10-19</i>	<i>Empleos 20-49</i>	<i>Empleos ≥50</i>	<i>No consta</i>
Restaurantes y Cafés	21.554	14.182	5.442	507	234	30	1.159
Restaurantes	3.472	873	1.875	330	166	14	214
Cafés, bares, tabernas	18.082	13.309	3.567	177	68	16	945
Hostelería	1.248	869	157	59	60	57	51
Hoteles, Moteles	1.197	843	146	56	57	49	46
Apartamentos turistas	35	25	2	2	3	3	0
Otros alojamientos	16	1	9	1	0	0	5

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.



6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Sector Hostelería y Restauración.

Cuadro 95. Personas ocupadas por nivel de empleo en el Sector Hostelería y Restauración. 1991.

<i>Actividad</i>	<i>Total</i>	<i>Empleos 1-2</i>	<i>Empleos 3-9</i>	<i>Empleos 10-19</i>	<i>Empleos 20-49</i>	<i>Empleos ≥ 50</i>	<i>No consta</i>
Restaurantes y Cafés	58.424	19.726	23.468	6.617	6.489	2.124	
Restaurantes	20.524	1.545	9.025	4.367	4.620	967	
Cafés, bares, tabernas	37.900	18.181	14.443	2.250	1.869	1.157	
Hostelería	11.502	1.175	760	818	1.920	6.829	
Hoteles, Moteles	10.872	1.143	698	785	1.819	6.427	
Apartamentos turistas	563	30	7	23	101	402	
Otros alojamientos	67	2	55	10	0	0	

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Se trata de un sector fuertemente atomizado dado el tipo de establecimientos, especialmente la actividad de Bares, Cafés, Tabernas y otros. Las empresas de menos de 20 trabajadores representan ante el total de actividad en establecimientos el 93%, y con respecto al empleo el 73%.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Actividad económica del Sector Hostelería y Restauración.

Cuadro 96. Actividad económica de Hoteles y Hostales por superficie de construcción. 1987. Millones de Pesetas.

	Total	≤ 50 m ²	50-200 m ²	201-800 m ²	≥ 800 m ²
<i>Ingresos explotación</i>	45.725	7.405	11.468	18.642	8.210
<i>Gastos de Personal</i>	18.950	2.869	4.505	7.926	3.650

Fuente: Encuesta sobre la estructura de las empresas de restauración. 1989. INE (MINECO).

Cuadro 97. Actividad económica de Restaurantes, Bares y Cafeterías por tipo de establecimientos. 1989. Millones de Pesetas.

		C.A.M.				
		Sirven comidas				No sirven comidas
	España	Total	Restaurantes	Cafet./Bares	Tabernas	
<i>Ingresos explotación</i>	1.945.53	288.243	106.267	69.946	48.273	59.289
<i>Gastos de Personal</i>	0 370.280	66.168	29.681	20.306	7.049	9.132

Fuente: Encuesta sobre la estructura de las empresas de restauración. 1989. INE (MINECO).

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores

Cuadro 98. Magnitudes y estructura económica del Sector Hostelería. 1991.

	<i>Producción</i>		<i>V.A.B.</i>		<i>Nº Empleos</i>	
	<i>Mill. Pts.</i>	<i>%</i>	<i>Mill. Pts.</i>	<i>%</i>	<i>Mill. Pts.</i>	<i>%</i>
<i>Total Sector Servicios</i>	9.585.209	100	6.718.380	100	1.355,5	100
<i>Sector Hostelería</i>	996.351	10,3	539.823	8	106,5	7,8

Fuente: B.B.V. Renta Nacional España. 1991.

Este sector presenta un nivel de productividad superior a la media nacional, centrada específicamente en la actividad hotelera.

A nivel sectorial dentro de la C.A.M., presenta unos ratios de productividad (Producción - V.A.B. con respecto al empleo) superiores a la media.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Sector Comercio.

Existen dos subsectores básicos de esta actividad:

- Comercio minorista.
- Comercio mayorista.

Cuadro 99. Magnitudes económicas del Sector Comercio. 1991.

	Producción		V.A.B.		N° Empleos	
	Mill. Pts.	%	Mill. Pts.	%	Mill. Pts.	%
Total Sector Servicios	9.585.209	100	6.718.380	100	1.355,5	100
Sector Comercio	1.435.279	15	1.132.722	16,8	283,5	20,9

Fuente: B.B.V. Renta Nacional. 1991.

Cuadro 100. Estructura del Sector Comercio según el nivel de empleo. 1990. N° de establecimientos.

	Empleos						Total
	0-5	6-19	20-49	50-99	100-199	≥ 200	
Comercio minorista	96,4	2,4	0,4	0,08	0,02	0,03	100
Comercio mayorista	64,1	28,1	5,8	1,3	0,34	0,26	100

Fuente: Censo empresarial INE 1990.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Comercio minorista.

Cuadro 101. Establecimientos minoristas activos, personas ocupadas, empleo medio y superficie media de venta por año de inicio de actividad del establecimiento. 1991.

<i>Período</i>	<i>Establecimientos</i>	<i>Personas ocupadas</i>	<i>Empleo medio</i>	<i>Superficie de ventas (m²)</i>
<i>Total</i>	86.397	194.965	2,3	58,2
<i>anterior 1941</i>	977	5.099	5,2	93,5
<i>1941-1950</i>	1.216	4.778	3,9	67,2
<i>1951-1960</i>	2.818	6.755	2,4	44,7
<i>1961-1970</i>	10.013	26.256	2,6	58,1
<i>1971-1980</i>	19.380	44.954	2,3	59,0
<i>1981-1985</i>	23.861	47.930	2,3	52,0
<i>1986-1991</i>	19.063	43.262	2,3	67,0
<i>No consta</i>	9.069	15.931	2,5	53,4

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Cuadro 102. Establecimientos minoristas según actividad. 1991.

<i>Actividad</i>	<i>Establecimientos</i>	<i>Personas ocupadas</i>	<i>Empleo medio</i>	<i>Superficie media (m²)</i>
<i>Total</i>	86.397	194.965	2,3	58,2
<i>Prod. aliment. y bebidas</i>	35.591	60.759	1,8	27,2
<i>Textil/confección/calzado</i>	15.624	30.185	2,0	42,9
<i>Pr. farmacéuticos/perfumería/droguería</i>	6.507	11.976	1,9	34,1
<i>Art. equipamiento</i>	13.066	30.336	2,4	95,5
<i>Automóviles/motocicletas</i>	2.504	11.226	4,7	182,9
<i>Carburantes/lubricantes</i>	247	1.760	7,9	459,0
<i>Otros</i>	12.858	48.723	3,7	98,0

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Cuadro 103. Cuentas económicas del comercio minorista por n° de ocupados del establecimiento. 1986. Millones de Pesetas.

<i>Cuenta</i>	<i>Total</i>	<i>Ocupados 1-2</i>	<i>Ocupados 2-9</i>	<i>Ocupados 10-19</i>	<i>Ocupados 20-49</i>	<i>Ocupados ≥ 50</i>
<i>Ventas mercancías transfor.</i>	1.651.162	516.454	611.098	127.253	103.487	292.869
<i>Margen comercial bruto</i>	395.902	136.081	139.478	22.894	18.665	78.784
<i>VAB a coste factores</i>	300.533	103.854	104.339	16.303	13.246	62.792
<i>Gastos de Personal</i>	149.187	32.902	59.416	11.789	10.269	34.811

Fuente: El Comercio Minorista en la C.A.M. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Comercio mayorista.

Cuadro 104. Establecimientos mayoristas activos, personas ocupadas y empleo medio por año de inicio de la actividad del establecimiento. 1991.

	<i>Establecimientos</i>	<i>Personas ocupadas</i>	<i>Empleo medio</i>
TOTAL	5.221	59.813	11,8
<i>Antes 1941</i>	116	3.355	28,9
<i>1941-1960</i>	267	4.412	16,6
<i>1961-1970</i>	430	7.881	18,5
<i>1971-1980</i>	910	13.833	15,4
<i>1981-1985</i>	1.433	13.773	9,7
<i>1986-1991</i>	1.938	15.959	8,4
<i>No consta</i>	127	600	11,1

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Cuadro 105. Personal ocupado en establecimientos mayoristas activos por nivel de empleo según actividad principal. 1991.

ACTIVIDAD	Total	Ocupados 1-2	Ocupados 3-9	Ocupados 10-19	Ocupados 20-49	Ocupados ≥ 50
Total	59.813	1.531	13.196	10.738	15.805	18.543
Mat.primas agrarias y prod.aliment.	9.801	241	3.330	1.620	2.308	2.302
Textil/confección/calzado	2.723	172	963	594	503	491
Prod.farmac./perfumería/droguería	3.055	83	527	432	572	1.441
Art. Consumo duradero	11.777	272	2.470	3.348	3.154	3.483
Interindustrial/minería/química	3.405	104	734	709	1.494	364
Otros com. al por mayor (industria)	19.641	370	3.188	3.341	5.052	7.690
Otros com. Al por mayor	9.461	289	1.694	1.694	2.722	2.772

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística, Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Se trata de un sector con baja productividad dentro de los servicios en la C.A.M., ya que con el 20,6% del empleo tan solo produce el 15% y aporta un V.A.B. del 16,8%.

A pesar del crecimiento que está experimentando el sector mayorista, sigue el comercio minorista aportando el mayor volumen de ocupados y establecimientos. Ambas actividades tienen una fuerte atomización (Establecimientos con menos de 20 trabajadores), el comercio minorista con 62.509 establecimientos (98,8%) y el comercio mayorista con 10.046 establecimientos (92,2%).

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Cuadro 106. Establecimientos mayoristas activos, personas ocupadas y empleo medio por actividad principal del establecimiento. 1991.

<i>Actividad</i>	<i>Establecimiento</i>	<i>Personas ocupadas</i>	<i>Empleo medio</i>
<i>Total</i>	5.221	59.813	11,8
<i>Mat.primas agrarias y prod.aliment.</i>	1.042	9.801	9,5
<i>Textil/confección/calzado</i>	382	2.723	7,2
<i>Prod.farm./perfumería/droguería</i>	234	8.055	13,9
<i>Art.consumo duradero</i>	986	11.727	12,2
<i>Vehículos/motocicletas/bicicletas</i>	266	3.635	14,1
<i>Interindustrial de minería/química</i>	320	3.405	10,7
<i>Otro comercio al por mayor interindustrial</i>	1.394	19.641	14,6
<i>Otro comercio al por mayor</i>	788	10.832	14,2

Fuente: BADECAM. Departamento de Estadística. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Cuadro 107. Índice de ventas en grandes superficies.

	<i>Series originales</i>			<i>Series deflactadas</i>		
	<i>General</i>	<i>Alimentación</i>	<i>Resto productos</i>	<i>General</i>	<i>Alimentación</i>	<i>Resto productos</i>
<i>Media anual 1990</i>	92,4	90,1	93,4	108,1	97,4	112,6
<i>1991</i>	101,8	95,9	104,3	112,6	100,5	117,7
<i>1992</i>	105,1	100,3	107,1	109,8	101,4	113,2
<i>1993</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>1994</i>	97,7	100,4	96,2	93,2	95,2	92,1

Fuente: Boletín de Coyuntura II Trimestre 1995. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Las ventas en las grandes superficies experimentaron un importante descenso en los ejercicios 93 y 94, rompiendo la tendencia de los anteriores años. La alimentación se mantuvo más uniforme frente al resto de productos de la oferta de estos establecimientos.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Sector Transporte.

Estructura del sector.

Cuadro 108. Magnitudes económicas en el Sector Transporte.

	Producción		V.A.B.		N° Empleos	
	Mill. Pts.	%	Mill. Pts.	%	Miles personas	%
Total S. Servicios	9.585.209	100	6.718.380	100	1.355,5	100
S. Transporte y Comunic.	1.184.484	12,3	691.028	10,3	137,5	10,1

Fuente: B.B.V. Renta Nacional 1991.

Cuadro 109. Estructura empresarial. Tamaño y número de establecimientos. 1990.

	Total	Número de empleos					
		0-5	6-9	10-19	20-49	50-99	≥ 100
N° establecimientos	4.064	2.399	594	482	349	148	92
% s/total	100	59	14,6	11,9	8,6	3,6	2,3

Fuente: INE. Censo establecimientos 1990.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Cuadro 110. Empresas de transporte de mercancías y capacidad de carga por tipo de servicio. 1992.

Tipo de Servicio	Local		Comarcal		Nacional	
	Empresas	Capacidad carga (Tm)	Empresas	Capacidad carga (Tm)	Empresas	Capacidad carga (Tm)
S. Público - Discrecional	8.347	47.014	3.801	23.625	6.995	86.440
S. Privado - Complementario	176	1.759	710	2.082	24.880	122.089

Fuente: D.G. de Transporte Terrestre (MOPTMA).

Cuadro 111. Distribución de empresas de autobuses y número de plazas por tipo de servicio. 1992.

Tipo de Servicio	Empresa	Plazas
<u>Sector Público</u>		
Regular - VR	53	37.659
Discrecional - VO		
Nacional	626	96.818
Comarcal	50	4.188
Local	372	48.104
<u>Sector Privado</u>		
Complementario - VC	74	4.889

Fuente: D.G. Transporte Terrestre (MOPTMA).

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Cuadro 112. Tráfico aéreo. Media anual.

	<i>Miles de Pasajeros</i>			<i>Tm de mercancías</i>		
	<i>Total</i>	<i>Interior</i>	<i>Internacional</i>	<i>Total</i>	<i>Interior</i>	<i>Internacional</i>
<i>1990</i>	1.357,8	736,8	621,0	19.106,3	4.979,4	14.126,9
<i>1991</i>	1.317,2	723,9	593,3	16.065,5	4.467,4	11.598,1
<i>1992</i>	1.507,9	798,3	709,6	16.264,8	4.599,6	11.665,2
<i>1993</i>	1.446,8	726,0	720,8	16.184,5	4.970,4	11.214,1
<i>1994</i>	1.510,7	766,3	744,4	17.460,0	5.090,9	12.369,1
<i>Feb. 1995</i>	1.305,4	598,9	706,5	17.748,1	4.849,8	12.898,3

Fuente: Boletín de Coyuntura II Trimestre 1995. Consejería de Economía C.A.M. 1994.

Este sector sigue manteniendo la estructura que presenta la economía de toda la Comunidad. Las empresas de menos de 50 trabajadores representan el 94,1% de las empresas establecidas. Este tipo de pequeñas empresas desarrollan su actividad en el transporte discrecional; tanto de mercancías como de personas.

Resulta interesante observar, respecto al volumen del tráfico aéreo, la evolución que éste ha experimentado en los últimos quince años. En mercancías apenas ha evolucionado el tráfico, tanto el interior como el internacional. Este mismo fenómeno se manifiesta en el movimiento de pasajeros, donde el tráfico internacional es el que presenta un crecimiento, del 90 al 94, del 26%.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Sector Banca y Seguros.

Estructura del sector.

Cuadro 113. Magnitudes económicas en el Sector Banca y Seguros.

	Producción		V.A.B.		Nº empleos	
	Mill. Pts.	%	Mill. Pts.	%	Miles Personas	%
Total Sector Servicios	9.585.209	100	6.718.380	100	1.355,5	100
S. Banca y Seguros	1.217.102	12,7	918.425	13,6	97.736,0	7,2

Fuente: B.B.V. Renta Nacional 1991.

**Cuadro 114. Evolución del Sector Bancario (Bancos y Cajas de Ahorro).
Oficinas, depósitos y créditos.**

	Nº Oficinas			Depósitos ⁽¹⁾			Créditos concedidos ⁽¹⁾		
	Total	Banca	Cajas	Total	Banca	Cajas	Total	Banca	Cajas
1990	3.223	2.259	964	7.206	5.152	2.054	8.035	6.205	1.830
1991	3.311	2.428	883 ⁽²⁾	8.549	6.332	2.717	10.098	8.063	2.035
1992	3.503	2.534	969	9.078	6.556	2.522	10.406	7.940	2.426
1993	3.580	2.540	1.040	10.697	7.638	3.059	11.244	8.528	2.715
1994	3.727	2.573	1.154	11.483	8.000	3.483	11.975	8.862	3.113

⁽¹⁾ En Miles de Millones.

⁽²⁾ Cambio de Caja Postal, S.A. al Sector Banca (Argentaria).

Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España del Boletín de Coyuntura Económica. II Trimestre, 1995. C.A..M.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

El Sector Financiero en la C.A.M. presenta una productividad muy superior a la media nacional. Su nivel de empleo representa el 7,2% del total del país, mientras que la producción y el V.A.B. del sector significan el 12,7% y 13,6% respectivamente a nivel nacional.

Las Cajas han experimentado un mayor crecimiento que los Bancos, a pesar de la desaparición de la Caja Postal en el 91, en las tres variables analizadas (sucursales, depósitos y créditos).

Cuadro 115. Número de oficinas operativas al 31 de Diciembre de cada año.

	Comunidad de Madrid					España	
	1987	1991	1992	1993		1993	
	Oficinas	Oficinas	Oficinas	Oficinas	%	Oficinas	%
<i>Total</i>	2.914	3.331	3.525	3.694	10,4	35.366	100
<i>Banca Privada</i>	2.072	2.428	2.534	2.543	14,4	17.636	100
<i>Comercial</i>	1.822	2.184	2.283	—	—	—	—
<i>Industrial</i>	250	244	251	—	—	—	—
<i>Cajas Ahorros</i>	717	883	969	1.119	7,7	14.485	100
<i>C.A. Confed.</i>	545	883	969	1.119	—	14.485	—
<i>Caja Postal</i>	172	—	—	—	—	—	—
<i>Coop. Crédito</i>	117	12	16	22	0,7	3.119	100
<i>Crédito oficial</i>	7	7	5	9	12,3	73	100
<i>Banco España</i>	1	1	1	1	2,0	53	100

Fuente: Boletín Estadístico Banco de España. Boletín de Coyuntura Económica. II Trimestre 1995. C.A.M.

6. IDENTIFICACION DE SECTORES CON POTENCIAL.

Análisis por sectores.

Cuadro 116. Evolución del V.A.B. al coste de factores del Sector Banca y Seguros. Miles de Millones de Pesetas.

1987	V.A.B. -	575,9	100
1988	V.A.B. -	662,5	115
1989	V.A.B. -	715,1	124
1990	V.A.B. -	843,4	146
1991	V.A.B.	936,2	162
1991	-----	Porcentaje Total Nacional	23,78

Fuente: Boletín Estadístico Banco de España. Boletín de Coyuntura Económica. II Trimestre. 1995. C.A.M.

La evolución del V.A.B. al coste de los factores en los años contemplados, nos muestra un valor sostenido en crecimiento del sector importante.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

4

H

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Introducción

La información que se incluye en este capítulo responde a los resultados obtenidos en la investigación de campo realizada a una muestra representativa de las empresas de los sectores identificados como de acción prioritaria, tanto por su contribución al PIB de la Comunidad, como por su incidencia significativa en el empleo.

El orden de la muestra corresponde a la contribución al PIB de la Comunidad.

Cuadro 117. Empresas entrevistadas.

<i>SECTOR</i>	<i>Nº</i>	<i>%</i>
<i>Servicios a empresas</i>	47	8,8
<i>Comercio</i>	50	9,4
<i>Banca y seguros</i>	56	10,5
<i>Transportes</i>	47	8,8
<i>Construcción</i>	47	8,8
<i>Hostelería</i>	49	9,2
<i>Material electromecánico</i>	47	8,8
<i>Artes gráficas</i>	65	12,2
<i>Químicos y pinturas</i>	48	9,0
<i>Automoción</i>	47	8,8
<i>Sanidad</i>	29	5,5
<i>TOTAL</i>	532	100

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Introducción

La composición de la muestra, desde el punto de vista del tamaño de la empresa en cuanto a número de empleados, es la siguiente:

Cuadro 118. Tamaño de las empresas entrevistadas según el número de empleados.

<i>Nº de empleados</i>	<i>Nº Empresas</i>	<i>%</i>
<i>De 10 a 20</i>	122	22,9
<i>De 21 a 100</i>	163	30,6
<i>De 101 a 200</i>	108	20,3
<i>Más de 200</i>	139	26,2
<i>TOTAL</i>	532	100

Los resultados obtenidos se analizan globalmente en este primer documento, y se explotan por sectores en el estudio de necesidades sectoriales.

El propósito de este análisis es exponer:

- La percepción de las empresas en relación al empleo y la formación.
- Explorar y cuantificar las necesidades de formación.
- Exponer los módulos de acción formativa.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Empleo y formación percibidos por las empresas

Estructura del empleo.

La percepción de la marcha de la economía en la Comunidad de Madrid por parte de los empresarios es muy positiva, toda vez que alrededor de la mitad piensa que es estable y el 30% piensa que está en crecimiento, aunque menos de una quinta parte de los entrevistados cree que está en declive.

La visión optimista del 80% puede deberse a los resultados del crecimiento del PIB en el año pasado, a las perspectivas del presente que están por encima de las previsiones iniciales.

Cuadro 119. Percepción de la marcha de la economía en la C.A.M.

	%
<i>Estable</i>	51
<i>En declive</i>	19
<i>En crecimiento</i>	30
	(532)

Fuente: Telemarketing. 1995.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Empleo y formación percibidos por las empresas

Más de la cuarta parte de los entrevistados estima que en los próximos años se perderán puestos de trabajo en los grupos ocupacionales de operarios, cuadros medios y profesionales, siendo esta apreciación ligeramente menor en el caso del grupo de especialistas.

Cuadro 120. Percepción del futuro del empleo por grupo profesional.

	<i>Operarios</i>	<i>Cuadros Medios</i>	<i>Especialistas</i>	<i>Profesionales</i>
	%	%	%	%
<i>Perderá empleos</i>	28	27	23	28
<i>Conservará</i>	49	53	47	46
<i>Aumentará</i>	23	20	30	27
	(532)	(532)	(532)	(532)

Fuente: Telemarketing. 1995.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Empleo y formación percibidos por las empresas

En cuanto a la necesidad de crear puestos de trabajo en los próximos dos años, más de la mitad estima que en su empresa no va a necesitar. Sin embargo el 40% responde afirmativamente.

Cuadro 121. Necesidades de crear puestos de trabajo nuevos en próximos años.

	%
SI	40
NO	60
	(532)

Fuente: Telemarketing. 1995.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Empleo y formación percibidos por las empresas

La demanda de las empresas que en los próximos dos años van a necesitar crear puestos de trabajo, se refieren fundamentalmente a especialistas, seguido de operarios y comerciales.

Cuadro 122. Puestos citados (% sobre total respuestas afirmativas).

	%
<i>Directivos</i>	2
<i>Administrativos</i>	8
<i>Técnicos</i>	10
<i>Comerciales</i>	11
<i>Cuadros Medios</i>	6
<i>Operarios y Otros</i>	15
<i>Especialistas</i>	22
<i>Personal sin cualificar</i>	10
<i>De todo</i>	8
<i>NS/NC</i>	8

Fuente: Telemarketing. 1995.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Empleo y formación percibidos por las empresas

Analizada la previsión de cambio de plantilla por puesto, se puede afirmar que cerca del 80% de los niveles directivos tienen garantizada su estabilidad. Las categorías donde más contrataciones están previstas son las de obreros, especialistas, mandos medios y técnicos. Las categorías que se verán afectadas por una disminución del empleo son las de administrativos, secretarías y personal auxiliar.

Cuadro 123. Previsión de cambio de plantilla por puesto.

	<i>Directivos</i> %	<i>Técnicos</i> %	<i>Administrativos</i> %	<i>Secretarías</i> %	<i>Personal</i> <i>Auxiliar</i> %	<i>Obreros</i> %	<i>Obreros</i> <i>Especialistas</i> %	<i>Cuadros</i> <i>Medios</i> %
<i>Aumentará</i>	11	31	24	18	28	32	32	32
<i>Se mantendrá</i>	78	56	56	61	52	44	46	54
<i>Disminuirá</i>	11	11	20	19	18	14	13	10
	(532)	(532)	(532)	(532)	(532)	(532)	(532)	(532)
<i>NS/NC</i>	---	2	---	2	2	10	9	4

Fuente: Telemarketing. 1995.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Empleo y formación percibidos por las empresas

Con respecto a las necesidades de más recursos y las fórmulas escogidas para cubrir las, se prefiere, en todos los casos, acudir a personal que ya está en la empresa, especializándolo, que contratar personal de nuevo ingreso.

Destacan, como áreas donde se manifiesta una mayor necesidad de recursos, las de: Informática, Idiomas, Marketing, Dirección de Empresas y Contabilidad.

Cuadro 124. Necesidades de más recursos y modo de cubrirlas (% verticales).

	NO	SI	
		Especializando personal propio	Con personal de nuevo ingreso
<i>Idiomas</i>	59	34	7
<i>Informática</i>	42	52	6
<i>Medio Ambiente</i>	79	18	3
<i>Dirección Empresas</i>	73	25	2
<i>Contabilidad</i>	74	23	3
<i>Conocimientos C.E.</i>	83	15	2
<i>Exportación</i>	85	13	2
<i>Logística</i>	83	16	1
<i>Marketing</i>	67	29	4
<i>Finanzas</i>	81	17	2

Fuente: Telemarketing. 1995.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Empleo y formación percibidos por las empresas

Necesidades de formación.

La respuesta más escogida, sobre el 40%, acerca de qué momentos del día o de la semana puede dedicar su personal a formarse, es la de *fuera del horario laboral* seguida de *viernes y sábado por la mañana*.

Cuadro 125. Momentos adecuados para la formación (% vertical).

	<i>Personal superior %</i>	<i>Personal Medio %</i>	<i>Administrativo %</i>	<i>Otros %</i>
<i>Viernes y sábado mañana</i>	21	20	21	30
<i>Una tarde por semana</i>	10	13	13	10
<i>Dos tardes por semana</i>	9	9	9	6
<i>Un día completo semana</i>	3	2	2	2
<i>Fuera del horario laboral</i>	46	45	44	42
<i>NS/NC u otra respuesta</i>	11	11	11	10
	(532)	(532)	(532)	(532)

Fuente: Telemarketing. 1995.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Empleo y formación percibidos por las empresas.

El apoyo formativo requerido en el área de producción o fabricación, tanto para el nivel medio como para el alto, se centra en la Calidad Total, Mejora Continua e Informática.

Cuadro 126. Necesidades de formación del personal en procesos de producción.

	<i>Nivel Medio %</i>	<i>Nivel Alto %</i>
<i>Calidad Total</i>	23	15
<i>Mejora Continua</i>	22	16
<i>Robótica</i>	3	3
<i>Electrónica</i>	6	5
<i>Just in time</i>	2	2
<i>Informática</i>	18	15
<i>Compra</i>	7	6
<i>Logística</i>	9	7

Fuente: Telemarketing. 1995.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Empleo y formación percibidos por las empresas

En el área de administración y dirección, las necesidades de formación para los dos niveles, medio y alto, son en Informática, Idiomas, Organización, y Gestión y Dirección.

Cuadro 127. Necesidades de formación del personal en procesos administrativos.

	<i>Nivel Medio %</i>	<i>Nivel Alto %</i>
<i>Informática</i>	47	37
<i>Idiomas</i>	36	29
<i>Organización</i>	26	19
<i>Gestión y Dirección</i>	24	22
<i>Logística</i>	14	10
<i>Medio Ambiente</i>	8	6
<i>Finanzas</i>	15	13

Fuente: Telemarketing, 1995.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Empleo y formación percibidos por las empresas

En los procesos comerciales, las exigencias en formación, también en los niveles medio y alto, se relacionan con el Marketing y las Ventas.

Cuadro 128. Necesidades de formación del personal en procesos comerciales.

	<i>Nivel Medio %</i>	<i>Nivel Alto %</i>
<i>Marketing</i>	39	29
<i>Ventas</i>	34	27
<i>Logística</i>	16	10
<i>Comercio Exterior</i>	12	9

Fuente: Telemarketing. 1995.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Necesidades de formación en la C.A.M.

Las principales conclusiones que se desprenden de los datos registrados en el punto anterior son:

- A la fecha de la realización de la encuesta, existe una visión optimista de la marcha de la economía en la Comunidad Madrileña, puesto que una gran mayoría expresa que la situación es estable y está en crecimiento, aspecto que se corrobora con la información oficial en relación al crecimiento del PIB nacional por encima de las previsiones iniciales y que en este semestre se está logrando, aunque sea ligeramente, crear empleo.
- La percepción generalizada es que en los próximos años se conservarán y aumentarán los puestos de trabajo. Sin embargo un porcentaje significativo (27%) cree que se perderán empleos en los cuatro grandes grupos ocupacionales estudiados. La explicación a esta estimación pudiera estar en que esta visión posiblemente proviene de sectores que fueron muy duramente castigados por la crisis y que todavía no se han repuesto de tal impacto.
- Si bien es cierto que la mayoría dice que en los próximos dos años no va a necesitar crear puestos de trabajo, es muy importante que un 40% esté decidido a generar empleo en el corto plazo.
- La demanda de las empresas que están dispuestas a generar empleo, se centra en trabajos de especialistas, técnicos, comerciales y operarios.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Necesidades de formación en la C.A.M.

- En general, la única categoría ocupacional que tiene garantizada su estabilidad es la de los niveles directivos. Los grupos ocupacionales más propensos a su disminución corresponden a los que tienen que ver con tareas de apoyo administrativo, como son: administrativos, secretarías y personal auxiliar. Esta situación última puede estar relacionada con los procesos de modernización e innovación tecnológica en los procesos administrativos.
- En cuanto las empresas requieren de personal con otra cualificación, rara vez acude a personal nuevo. En la gran mayoría cubren estas necesidades especializando a su propio personal. Esto significa que la formación juega un papel muy importante en los procesos de actualización y reciclaje de los recursos humanos.
- Sin lugar a dudas la mayoría de las empresas prefieren que los procesos de formación se desarrollen fuera del horario laboral. Esta política desde el punto de vista pragmático tiene al menos dos ventajas: primero, que la empresa puede mantener sus niveles de competitividad; segundo, que el participante valora más las acciones cuando éstas implican para él un esfuerzo adicional.
- En el área de producción o fabricación, las necesidades de formación para los niveles medio y alto tienen que ver fundamentalmente con la Calidad Total, Mejora Continua e Informática, aunque también les interesan los temas relacionados con la Logística y las Compras.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Necesidades de formación en la C.A.M.

- En el área de administración y dirección, igualmente para los niveles medio y alto de la estructura de la organización, los requerimientos de acciones formativas tienen que ver con la Informática, Idiomas, Organización, y Gestión y Dirección. Tampoco es despreciable su interés por las Finanzas y la Logística. Demuestran un escaso interés por temas de Medio Ambiente.
- En el área comercial, tanto el nivel medio como el alto de la empresa demuestran un gran interés por el Marketing y las Ventas, y una mediana inquietud por la Logística.

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Necesidades de formación en la C.A.M.

Cuadro 129. Desempleo actual y previsible, y necesidades de formación a cinco años en el nivel de directivos y técnicos.

SITUACIÓN ACTUAL Y FUTURA DEL DESEMPLEO		NECESIDADES Y OPORTUNIDADES DE FORMACIÓN GENERADAS POR EMPRESAS Y ADMINISTRACIÓN		PROGRAMAS DE FORMACIÓN NECESARIOS
Desempleo actual	42.100	Orientados a Empresas de nueva creación	22.405	Gestión de Empresas. Areas: Internacionalización, Marketing, Recursos Humanos, Financiera
Desempleo por reajustes previstos	4.210	Orientados a nuevo empleo en Administraciones Locales	560	Medio Ambiente: Area Gestión Territorial
Desempleo inducido posible	4.210	Orientados a mantenimiento de empleo	8.440	Planificación Estratégica para el Desarrollo de las Pymes
Total desempleados nivel directivo/técnico a cinco años	50.520	Orientados a una cualificación de desempleados	7.540	Formación de emprendedores, Gestión del Ocio
		Reorientación profesional y/o búsqueda primer empleo	15.570	Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial, Gestión Tecnológica e Industrial, Gestión de la Tecnología de la Información, Control de Gestión de Empresas Industriales
		Total acciones formativas necesarias	54.515	

7. NECESIDADES DE FORMACION DE LA C.A.M.

Necesidades de formación de la C.A.M.

Cuadro 130. Aplicaciones de las Acciones Formativas en el Area Formación de Emprendedores.

OBJETIVOS DE LA ACCION	DESTINATARIOS	PROGRAMAS-CURSOS
<i>Creación de nuevas empresas</i>	<i>Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio</i>	<i>Gestión de Empresas áreas: Internacionalización, Recursos Humanos, Financiera, Gestión Empresarial</i>
<i>Nuevo Empleo en Administraciones Locales</i>	<i>Titulados en relación con la gestión del territorio comarcal y/o local</i>	<i>Medio Ambiente: Area Gestión Territorial</i>
<i>Mantenimiento de empleo</i>	<i>Pequeños y medianos empresarios y personal directivo de Pymes con alto riesgo por la amenaza del paro</i>	<i>Planificación Estratégica para el desarrollo de las Pymes</i>
<i>Cualificación de desempleados</i>	<i>Parados mayores de 25 años y jóvenes desempleados que tengan una idea o proyecto para la creación de una empresa</i>	<i>Formación a Emprendedores, Gestión de Ocio</i>
<i>Reorientación profesional y/o búsqueda primer empleo</i>	<i>Profesionales, directivos y técnicos de empresas con necesidad de reorientarse a temas de nuevas tecnologías</i>	<i>Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial, Gestión Tecnológica e Industrial, Gestión de la Tecnología de la Información, Control de Gestión de Empresas Industriales</i>

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Necesidades de formación en la C.A.M.

Cuadro 131. Aplicaciones de las Acciones Formativas en el Area Gestión de Empresas.

OBJETIVOS DE LA ACCION	DESTINATARIOS	PROGRAMAS-CURSOS
<i>Creación de nuevas empresas</i>	<i>Titulados superiores en reorientación profesional</i>	<i>Creación de empresas</i>
<i>Creación de nuevas empresas</i> <i>Mantenimiento del empleo</i>	<i>Titulados superiores en reorientación profesional</i> <i>Directivos de empresas</i>	<i>Internacionalización de la empresa</i>
<i>Creación de nuevas empresas</i> <i>Mantenimiento del empleo</i>	<i>Titulados superiores</i> <i>Directivos de empresas</i>	<i>Marketing</i>
<i>Creación de nuevas empresas</i> <i>Mantenimiento del empleo</i>	<i>Titulados superiores</i> <i>Directivos de empresas</i>	<i>Recursos Humanos</i>
<i>Creación de nuevas empresas</i> <i>Mantenimiento del empleo</i>	<i>Titulados superiores</i> <i>Directivos de empresas</i>	<i>Administración Financiera</i>
<i>Creación de nuevas empresas</i> <i>Mantenimiento del empleo</i>	<i>Titulados superiores</i> <i>Directivos de empresas</i>	<i>Gestión de Empresas</i>

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Necesidades de formación en la C.A.M.

Cuadro 132. Aplicaciones de las Acciones Formativas en el Area Gestión Tecnológica e Industrial.

OBJETIVOS DE LA ACCION	DESTINATARIOS	PROGRAMAS-CURSOS
<i>Reorientación profesional y/o búsqueda primer empleo</i>	<i>Profesionales, directivos y técnicos de empresas con necesidad de reorientarse a temas de nuevas tecnologías</i>	<i>Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial, Gestión Tecnológica e Industrial, Gestión de la Tecnología de la Información, Control de Gestión de Empresas Industriales</i>

D

1

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Necesidades de formación en la C.A.M.

Cuadro 133. Aplicaciones de las Acciones Formativas en el Area Medio Ambiente.

<i>OBJETIVOS DE LA ACCION</i>	<i>DESTINATARIOS</i>	<i>PROGRAMAS-CURSOS</i>
<i>Creación de nuevo empleo en la Administración local</i>	<i>Titulados superiores en busca de empleo</i>	<i>Medio Ambiente: Area de Gestión Territorial</i>

7. NECESIDADES DE FORMACION EN LA C.A.M.

Módulos de Acción Formativa

En este apartado se exponen las fichas desarrolladas de cada una de las acciones formativas correspondientes a las siguientes áreas:

- **FORMACION DE EMPRENDEDORES:**

Orientado a parados mayores de 25 años, jóvenes en busca de empleo, personas con empleo amenazado, Directivos de PYMES y graduados universitarios en busca de su primer empleo.

- **GESTION DE EMPRESAS:**

Destinado a titulados superiores en reorientación profesional, titulados superiores en general y directivos de empresas.

- **GESTION TECNOLOGICA E INDUSTRIAL:**

Dirigido a directivos y técnicos de empresas, profesionales en paro, titulados superiores en paro o en búsqueda de su primer empleo.

- **MEDIO AMBIENTE:**

Los destinatarios son los directivos y técnicos medios de PYMES y titulados superiores en busca de empleo.

Todos estos programas son de larga duración, sobre las 500 horas, y tienen como objetivo fundamental apoyar la creación de empresas, la cualificación del personal, el mantenimiento del empleo y la creación de nuevos puestos de trabajo.

FORMACION DE EMPRENDEDORES

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	<ul style="list-style-type: none"> -Planificación. Organización y Contro -Estrategia y Estructura -Bases de Estrategia Competitiva
2.-Marketing	<ul style="list-style-type: none"> -Variables del Proceso Comercial -Análisis Comercial -Diagnóstico Comercial
3.-Finanzas	<ul style="list-style-type: none"> -Proceso Contable -Análisis, Estados Financieros -Diagnóstico Económico-Financiero
4.-Producción	<ul style="list-style-type: none"> -Proceso Productivo -Nuevas Tecnologías en la Producción -Diagnóstico Técnico-Productivo
5.-Personal	<ul style="list-style-type: none"> -Proceso de Selección -Proceso de Formación -Diagnóstico de Recursos Humanos
6.-Habilidades Directivas	<ul style="list-style-type: none"> -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
7.-Entorno Jurídico	<ul style="list-style-type: none"> -Sociedades Cooperativas y Laborales -Sociedades Mixtas y de Capital-Riesto -Agrupaciones Económicas Empresariales

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

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

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

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

Las características de la metodología son las siguientes:

A-Criterios de selección de proyectos

B-Guía de elaboración de un Plan de Negocio

C-Trabajo de Campo

D-Tutorías

E.-Análisis de Viabilidad

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

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

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

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

4.- Simulación de Gestión

- Juego de Empresas
- Reglas del Buga-Buga

5.- Aplicaciones Informáticas

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

6.- Recursos Humanos

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

7.- Aspectos Fiscales

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

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

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

<p>3) Las Consultorías individualizadas</p>	<p>Los Directores de Proyecto realizan tutorías individualizadas según el calendario de avance fijado previamente con cada emprendedor y que contempla 3 hitos básicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definición del para producto-mercado - Análisis del entorno - Determinación del problema estratégico
<p>4) Presentación de los Proyectos</p>	<p>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.</p> <p>Sesión a sesión irán avanzando en las distintas etapas del proyectos, para finalmente, culminar con la presentación del proyecto completo, según un índice de presentación facilitado a los participantes, que permite garantizar tanto la adecuada presentación formal como su contenido, recogiendo todos los aspectos relevantes para su posterior evaluación.</p>
<p>5) Análisis de Viabilidad</p>	<p>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.</p>

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO
NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL

DESTINATARIOS

Titulados universitarios en paro/búsqueda de primer empleo.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

640 horas, distribuidas preferentemente a lo largo de 5 años

OBJETIVOS

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

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

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

MODULO	N° 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.

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 /26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

MODULO DE:
METODOLOGIA DEL PROYECTO

HOJA 9 /26

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.

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.

MODULO DE:
DIRECCION DE PROYECTOS (CONSULTORIA)

HOJA 15 /26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

MODULO DE:
RECURSOS HUMANOS

HOJA 22 /26

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

OBJETIVOS OPERATIVOS

Adquirir una visión global sobre:

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

MODULO DE:
DERECHO COMUNITARIO

HOJA 25 /26

OBJETIVOS OPERATIVOS

Familiarizarse a los participantes con temas básicos, tales como:

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

OBJETIVOS OPERATIVOS

1) El Proyecto de Empresa:

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

2) La presentación final, pretende:

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

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, y en especial, las funciones de la Dirección planificación, organización, control y liderazgo.

2.- Marketing

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

3.- Estados Financieros

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

4.- Simulación de Gestión

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

5.- Entorno Jurídico

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

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

SUBMÓDULOS	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 Turístico.
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 6/8

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

MODULO DE:
TRABAJO DE CAMPO DE PROYECTOS

HOJA 7/8

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 8/8

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.

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

ermitir 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.

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

HOJA 2/7

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

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

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

4.- Simulación de Gestión

- Juego de Empresas
- Reglas del Buga-Buga

5.- Aplicaciones Informáticas

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

6.- Recursos Humanos

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

7.- Aspectos Fiscales

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

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

MODULO DE:
FORMACION ESPECIFICA PARA LA ELABORACION DEL PLAN
ESTRATEGICO

HOJA 67

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 Consultorías individualizadas

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

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

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

4) Presentación de Proyectos

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

5) Análisis de Viabilidad

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

GESTION DE EMPRESAS

7

(P)

ACCIONES FORMATIVAS

- **CREACION DE EMPRESAS**
- **GESTION DE EMPRESAS-AREA DE INTERNACIONALIZACIÓN**
- **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 hacía 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 hacía 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 hacía 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 hacía nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

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

OBJETIVOS

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

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

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

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

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

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

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

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

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

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

OBJETIVOS

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

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

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

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

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

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

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

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

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

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

OBJETIVOS

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

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se 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>	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

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO
GESTIÓN TECNOLÓGICA E INDUSTRIAL

DESTINATARIOS

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

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

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

OBJETIVOS

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

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

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

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

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

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

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

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

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

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

OBJETIVOS

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

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

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

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

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

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO
CONTROL DE GESTIÓN DE EMPRESAS INDUSTRIALES

DESTINATARIOS

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

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

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

OBJETIVOS

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

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

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

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN

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

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos de Diseño e Innovación 	<ul style="list-style-type: none"> - Innovación de producto <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> . CIM

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- Concepto de simulación

- Definición de la simulación. Tipos

- Formulación de problemas. Identificación de dificultades.

- Desarrollo del modelo

- Práctica de simulación

Casos "reales" de simulación

- Sistema de producción

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

- Organización de líneas de producción

- . Análisis de Lay- Out
- . Análisis de productividad
- . Análisis económico
- . Equilibrio de capacidades productivas
- . Planificación "What if"

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<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 e 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 el 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

- Estrategia de empresa

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

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- La función de mantenimiento

- Objetivos del mantenimiento
Disponibilidad operativa

- Tipos de mantenimiento

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

- Gestión del mantenimiento

- Capacidad operativa versus capacidad mantenimiento

- Recursos disponibles

- Gestión de recursos

- Captación y análisis de datos

- Arbol de fallos

- Fiabilidad

- Mantenibilidad

- Disponibilidad

- Integración

- Gestión integral del mantenimiento. Planificación.

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
- Conceptos de costes	<ul style="list-style-type: none"> - Costes fijos y variables - Costes directos e indirectos - Margen de contribución - Umbral de rentabilidad - Apalancamiento operativo
- Sistemas de costes	<ul style="list-style-type: none"> - Costes por pedido - Coste por proceso - Coste estándar - Costes históricos - Costes basados en actividades
- Fundamentos de control de gestión	<ul style="list-style-type: none"> - La función de control <ul style="list-style-type: none"> . Instrumentos . Centros de control . El presupuesto
- Diseño de sistemas	<ul style="list-style-type: none"> - Diseño de un sistema de control <ul style="list-style-type: none"> . 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 a largo.

OBJETIVOS OPERATIVOS

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

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

- Mercados Financieros

- . La financiación bancaria: crédito
- . Créditos 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

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 <ul style="list-style-type: none"> . Aprovisionamientos y calidad . Aprovisionamientos y "Just in Time"
- Gestión de materiales	- Almacén de materias primas - El producto y su estructura operativa. <ul style="list-style-type: none"> . Lista de materiales . Ley operativa . Lay -out
- Gestión de producción	- El plan de producción - Conceptos básicos: Lead Time, Run Time, Setup-Time. <ul style="list-style-type: none"> . Equilibrio capacidades . Sincronización capacidades . Elaboración del plan maestro de producción . El flujo de materiales e información - Planificación de la producción <ul style="list-style-type: none"> . 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

- 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 presentarse.

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**

-Fundamentos de Comunicaciones de Datos

- Funciones: Sincronización, de modulación, detección y corrección de errores.
- Transmisión de datos: Tipos de circuitos y líneas.
- Perturbaciones
- Protocolos, estándares y procedimientos de transmisión.
- Equipos de conexión: Modems, concentradores o front-end, y multiplexores.
- 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

-Gestión y Diseño de Redes

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
- 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
- Comunicaciones por satélite	<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos básicos - Tipos de satélites - Señales transmitidas
- Aplicaciones empresariales	<ul style="list-style-type: none"> - Correo electrónico - Videoconferencia - Multimedia

MODULO DE:

HOJA 1 / 2

Análisis del sector de las tecnologías de información y comunicaciones

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

-Áreas emergentes de oportunidad y áreas en declive

-Fabricantes y proveedores

-Consumidores y clientes

-Operadores

MODULO DE:

HOJA 2 / 2

Análisis del sector de las tecnologías de información y comunicaciones

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

SUBMÓDULOS	TEMAS
<p>-Diseño de los procesos básicos para el negocio</p>	<p>-Estructura</p> <p>-Procesos</p> <p>-Distribución de tareas</p> <p>-Análisis coste-beneficio de la gestión de recursos humanos en la nueva empresa</p>
<p>-Planificación de recursos humanos</p>	<p>-Descripción y valoración de puestos</p> <p>.Su utilización en planificación de la organización</p> <p>.Su utilización en política de retribuciones</p> <p>.Discusión sobre evaluación de rendimiento</p> <p>-Análisis de flexibilidad</p>
<p>- Análisis de saturación de puestos</p>	<p>-Cambios cualitativos producidos por mecanización</p>
<p>- Criterios y técnicas de selección</p>	<p>-Efectos de los criterios de selección en el futuro de la empresa</p> <p>.Criterio filtro. Vs. Criterio oportunidad</p> <p>.El mito del ajuste persona-puesto</p>

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
<p>-Economía de la información</p> <p>- Conceptos sobre sistemas</p> <p>-Fundamentos de una estrategia eficaz para un sistema de información</p>	<p>-Valor y coste de la información</p> <p>-Cálculo del valor de la información</p> <p>-Análisis coste-beneficio de los sistemas de información</p> <p>-Relación entre el análisis coste-beneficio y la dirección del proyecto.</p> <p>-Asignación de costes por servicios de ordenador</p> <p>-¿Qué es un sistema?</p> <p>-Interacciones entre subsistemas</p> <p>-Integración frente a independencia</p> <p>-Efectos de los avances en tecnología de la información</p> <p>-Planificación de un sistema de información</p> <p>-Creación de una visión compartida del sistema de información.</p>

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<p>-Puesta en práctica de una estrategia favorable al sistema de información</p> <p>-Sistemas de ayuda a la decisión</p>	<p>-Interrelaciones con el sistema de información</p> <p>-Habilitando la capacidad tecnológica</p> <p>-Factores clave de éxito</p> <p>-Estrategias competitivas</p> <p>-Gestión por medio del sistema de información</p> <p>-¿Qué es un sistema de ayuda a la decisión?</p> <p>-Tipos de sistemas de ayuda a la decisión</p> <p>-Ayudas a la decisión proporcionadas por un sistema de ayuda a la decisión</p> <p>-Métodos para aumentar la selectividad de la información</p> <p>-Modelos de optimización</p> <p>-Sistemas de apoyo a la decisión orientados a modelos</p> <p>-Sistemas de ayuda a la decisión y sistemas de información administrativa</p>

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
<p>-Estrategia tecnológica</p>	<p>-Las matrices de producto o negocios</p> <p>-La tecnología en el centro de la estrategia. Arthur D. Little</p> <p>-Desarrollo recientes</p> <p>.La ventaja competitiva de Porter</p> <p>.La explotación del potencial tecnológico: los "árboles" o "racimos" tecnológicos</p> <p>.Nuevas formas de acceso a la tecnología: alianzas, subcontratación, descentralización.</p>
<p>-Factores para gestión de la innovación tecnológica</p>	<p>-Especialización</p> <p>.Productos estrechamente relacionados</p> <p>.Especialización de la I + D</p> <p>.Prioridades lógicas</p> <p>-Adaptabilidad</p> <p>.Flexibilidad en la organización</p> <p>-Cohesión organizativa</p> <p>.Buena comunicación</p> <p>.Rotación en el trabajo</p> <p>.Equipos multidisciplinarios</p> <p>.Empleo a largo plazo</p>

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

-Protección de la tecnología propia

- Cultura empresarial
- .Características empresariales
- .Pequeñas divisiones
- .Fuentes de financiación diversas
- .Tolerancia al fracaso
- .Oportunidad para desarrollar proyectos exteriores

- .Sentido de la integridad
- .Autocomprensión
- .Involucrar a la alta dirección

- Cómo sacar provecho de la innovación: algunos conceptos fundamentales

- Regímenes de propiedad

- El paradigma del proyecto dominante

- Los recursos complementarios

- Consecuencias sobre la rentabilidad de las innovaciones
 - . Regímenes de propiedad fuerte
 - . Regímenes de propiedad débiles

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
-Comercialización de la tecnología	<ul style="list-style-type: none"> -Estrategias de acceso a los recursos complementarios .Formas de contrato .Formas de integración .Integración frente a contrato: un resumen analítico .Formas mixtas -El proceso de desarrollo del mercado de los productos de alta tecnología .Fase I. Evaluación .Fase II. Desarrollo -Completando el Marketing mix .Análisis de la fijación de precios .Análisis de la promoción .Análisis de la distribución -Desarrollo del modelo .Alternativas organizativas .Aspectos financieros

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

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

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<p>-Gráficos de control</p>	<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
<p>-Control de procesos</p>	<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
<p>-Garantía de Calidad</p>	<p>-Niveles de control .Selección de los elementos de control .Establecimiento de los niveles de control .Previsión de los niveles de control</p> <p>-¿Qué es la Garantía de Calidad?</p> <p>-Los principios de la Garantía de Calidad</p> <p>-Los métodos y sistemas de la Garantía de Calidad</p> <p>-¿Por qué se producen unidades defectuosas? Algunas modificaciones convenientes</p> <p>-Fiabilidad</p> <p>-La Garantía de Calidad y la responsabilidad social (responsabilidad civil por el producto, y daños ambientales ocasionados por el producto.</p>
<p>- La inspección</p>	<p>-¿Qué es la inspección?</p> <p>-Tipos de inspección</p> <p>-¿Qué es la inspección por muestro? .Errores de muestreo .Curvas características de los planes de muestreo</p>

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

-Implantación de un Sistema de Control de Calidad

- .Calidad media de salida
- .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
- .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
- .¿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 pra las pequeñas y medianas empresas
- Control de los equipos, control de calibres y herramientas, y control de las medidas
- El CC en marketing, ventas y servicio post-venta
- El CC y la organización distribuidora
- Control de la Investigación y el Desarrollo
- Auditorías de la calidad
- Auditorías de Control de Calidad y auditorías de CC
- Gestión de la política

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción 	<ul style="list-style-type: none"> - La estrategia de empresa <ul style="list-style-type: none"> . La Dirección . El enfoque al cliente . La mejora de márgenes . Datos del estudio PIMS - La visión de empresa <ul style="list-style-type: none"> . Su carácter . Sus ventajas . 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
-Control de Calidad	<ul style="list-style-type: none"> -Medidas e indicadores .Su orientación al cliente .Características de las medidas .Sistema de medidas e indicadores .Papel de los indicadores en la mejora continua -El modelo europeo de Calidad Total -Evolución del control de calidad desde la perspectiva del desarrollo técnico e industrial -Herramientas para el control de calidad
-Garantía de Calidad	<ul style="list-style-type: none"> -Desarrollo de la normativa Introducción histórica y situación actual -Sistema de garantía de calidad .Establecimiento del Manual de Calidad .Especificaciones -Desarrollo de un sistema de garantía de Calidad .Simplificación de normas .Sistemas participativos .Transformación preventiva del control

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

-Gestión de Calidad

-Calidad y productividad

-Etapas de implantación

-Atención al cliente

-Planes de mejora continuada

-Diseño y preparación del programa

.Diseño general del plan de mejora

.Análisis de la situación de la empresa

.Definición de la política de calidad

.Difusión de la decisión de abordar el plan de su inminencia

.Diseño del programa de acciones y su cronograma

-Implicación de los Directores y enfoque prioritario

.Grupos de trabajo de Directores

.Seminarios para Directores

.Análisis de los procesos clave

.Desarrollo de los procesos de formación y comunicación

-Implicación y mejora

.Revisión de las cadenas de clientes y suministradores internos

.Formación y comunicación específica a todos los niveles

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

- .Propuesta y selección de proyectos de mejora a todos los niveles
- .Seguimiento y medida del desarrollo de los proyectos

- Revisión y actualización (programas anuales)
- .Auditoría de los progresos
- .Refuerzo de los éxitos conseguidos
- .Procesos de reconocimiento
- .Formación e iniciativas más avanzadas de mejora
- .Grupos de trabajo especializados

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<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 	

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
<ul style="list-style-type: none"> - Equipos informáticos 	<ul style="list-style-type: none"> - Unidades centrales - Miniordenadores - Microordenadores
<ul style="list-style-type: none"> - Componentes de un ordenador 	<ul style="list-style-type: none"> - Unidad central de proceso - Memoria principal - Dispositivos de entrada y salida - Almacenamiento auxiliar
<ul style="list-style-type: none"> - Proceso de información 	<ul style="list-style-type: none"> - 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
<p>-Programas de Ordenador</p> <p>-Desarrollo de Programas de Aplicaciones</p> <p>-Herramientas de Desarrollo de alta productividad</p>	<p>-Tipos de programas</p> <p>-Naturaleza crítica del procesamiento de transacciones</p> <p>-Diseño de un sistema de procesamiento de transacciones</p> <p>-Aspectos de gestión en el desarrollo de programas de aplicaciones</p> <p>-Ciclo de vida del proceso de desarrollo</p> <p>-Mejoras en el proceso de desarrollo convencional</p> <p>-Uso de paquetes de aplicaciones comercializados</p> <p>-Lenguajes de cuarta generación</p> <p>-Sistemas de gestión de bases de datos</p> <p>-Sistemas prototipo</p> <p>-Operación por usuario final</p> <p>-Orientaciones generales para el desarrollo de programas</p>

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

MODULO DE: <i>Organización del área de sistemas</i>		HOJA 2 / 2
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
-Organización del departamento informático	-Elección del equipo -Funciones y responsabilidades <ul style="list-style-type: none"> . Explotación . Desarrollo . Comunicaciones . Microinformática 	

OBJETIVOS OPERATIVOS

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

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

-Seguridad

-Riesgos físicos

-Daños accidentales o intencionados

-Prácticas fraudulentas a través del sistema

-Pérdida o sustracción de información (ficheros, datos y documentación) y materiales

-Accesos no autorizados a programas, ficheros o datos

-Datos erróneos, deliberados o accidentales, en la entrada al sistema

- Auditoría informática

-Funciones principales

.Evaluación de calidad de los controles

.Vigilancia de aplicación práctica

.Comprobación del cumplimiento de normas en vigor

.Verificación de fiabilidad de información

.Propuesta de medidas correctoras y comprobación de puesta en práctica

CONTENIDOS**SUBMODULOS****TEMAS**

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

- Organización del área de auditoría

GESTION TECNOLOGICA E INDUSTRIAL

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 • Desarrollo de la propia carrera profesional • Evaluación de ofertas 	<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. -Aplicación del concepto de ancla de carrera. -Evaluación de esfuerzo de desarrollo. -Análisis coste-beneficio. -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
•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 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 .Concepto de contabilidad .Principios contables y normas fiscales .El Plan General de contabilidad español -Los estados contables .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 .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 .Análisis de las distintas cuentas .Gastos de establecimiento .Inmovilizado inmaterial: gastos en I+D, leasing, etc. . Amortización: métodos -Análisis del Grupo 3: Existencias .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 .Análisis de las distintas cuentas .Cuentas de tesorería .Emisiones de empréstitos a largo plazo -Análisis de los Grupos 6 y 7: Gastos e Ingresos .Análisis de las distintas cuentas .Compras y ventas .Tratamiento de rappels y descuentos .Ingresos atípicos -Análisis de estados contables: Ratios .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 .Impuestos sobre sociedades .Impuesto sobre el valor añadido -Dualidad de empleos y recursos .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 .La dualidad margen-rotación .El ratio ROI .Apalancamiento financiero .Umbral de rentabilidad y cash-flow .Tipos de rentabilidades -Control de la gestión financiera .Control de la estructura financiera .Decisiones de endeudamiento a corto y a largo .El coste del capital, de los recursos propios y de los recursos ajenos .El coste efectivo de la deuda .El control de la liquidez

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
	<ul style="list-style-type: none"> -Mercados Financieros .La financiación bancaria: crédito .Créditos sindicados .La financiación del Tesoro Público, bonos y obligaciones del Estado, letras del Tesoro .Pagaré 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
<ul style="list-style-type: none"> •Contabilidad de costes y control de gestión 	<ul style="list-style-type: none"> -La contabilidad de costes: conceptos básicos .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
	<ul style="list-style-type: none"> -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 <ul style="list-style-type: none"> * 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
	<ul style="list-style-type: none"> -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

• **Introducción a los conceptos comerciales**

- Definiciones, historia y estrategia de empresa
- Elementos del marketing mix.
- La función comercial y el marketing.

• **Análisis cuantitativo de decisiones comerciales**

- Costes fijos.
- Costes variables.
- Margen de contribución.
- Punto de equilibrio.
- Ejercicios.

• **El mercado**

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

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de stocks 	<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.
<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos conceptos de producción 	<ul style="list-style-type: none"> - 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
<ul style="list-style-type: none"> • Conceptos de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> - 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 la facturación. Retención a cuenta del IRPF. Seguridad Social y retenciones.
<ul style="list-style-type: none"> • Fiscalidad de resultados 	<ul style="list-style-type: none"> - Diferencias de fiscalidad entre P.Físicas y Sociedades. La tributación por IRPF de empresarios y profesionales; Regímenes de Estimación de Rendimientos (E. Directa; Coeficientes, Módulos). La afectación de bienes a la actividad.

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

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
<p>•Diseño de los procesos básicos para el negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Estructura. - Procesos. - Distribución de tareas. - Análisis coste-beneficio de la gestión de recursos humanos en la nueva empresa.
<p>•Planificación de recursos humanos</p>	<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
<p>•Análisis de saturación de puestos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de flexibilidad. - Cambios cualitativos producidos por mecanización.
<p>•Criterios y técnicas de selección</p>	<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
<p>•El futuro: Los problemas del tamaño crítico</p> <p>•Conceptos básicos de derecho laboral y seguridad social</p>	<p>-Efectos secundarios de la utilización de técnicas.</p> <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

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
•Análisis sectorial	<ul style="list-style-type: none"> - Fuerzas que mueven la competencia en un sector. - Clientes. - Rivalidad de los competidores. - Proveedores. - Amenaza de productos o servicios sustitutivos.
•Estrategias competitivas genéricas	<ul style="list-style-type: none"> - Amenaza de nuevos competidores. - Liderazgo en costes. - Diferenciación. - Enfoque. - Posicionamiento a la mitad.
•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
<p>•Análisis y diagnóstico interno de la empresa</p>	<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
<p>•Formulación de objetivos estratégicos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Objetivo de ventas <ul style="list-style-type: none"> . Nacional y exportación . Crecimiento - Objetivos de rentabilidad y beneficios
<p>•Formulación del plan de negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Plan comercial <ul style="list-style-type: none"> . Líneas de producto . Mercados: segmentos y exportación . Precios y márgenes . Canales de distribución . Fuerza de ventas . Publicidad y promociones

CONTENIDOS

SUBMÓDULOS	TEMAS
	<ul style="list-style-type: none"> - Plan de operaciones <ul style="list-style-type: none"> . 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. <ul style="list-style-type: none"> . Estructura organizativa: central y territorial . Planificación de personal: plantilla y perfiles . Políticas de personal: selección, formación y retribución - Plan de financiación. <ul style="list-style-type: none"> . Elaboración de previsiones <ul style="list-style-type: none"> * Cuenta de resultados * Balance y Tesorería . Cálculo de punto de equilibrio y la rentabilidad de las ventas . Determinación de necesidades financieras <ul style="list-style-type: none"> * Por fondo de maniobra * Inmovilizado fijo * Otros . Fuentes de financiación <ul style="list-style-type: none"> * Capital * Deuda . Política de reparto de beneficios . Alianzas y posible entrada de nuevos socios

MODULO DE: <i>Desarrollo de Proyectos</i>		HOJA 4/4
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Plan de implantación 	<ul style="list-style-type: none"> - 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
<ul style="list-style-type: none"> • Módulo Comercial 	<ul style="list-style-type: none"> -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.
<ul style="list-style-type: none"> • Módulo Financiero 	<ul style="list-style-type: none"> -Medios de pagos en el comercio internacional. -Financiación del comercio exterior.

CONTENIDOS

SUBMODULOS

TEMAS

• **Módulo Jurídico**• **Módulo de Logística del Comercio Exterior**

- 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.

MEDIO AMBIENTE

OBJETIVOS OPERATIVOS:

Conocer los aspectos fundamentales de la empresa para poder encajar dentro de sus estrategias una política de gestión medioambiental

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
* La Dirección	<ul style="list-style-type: none"> - Conceptos generales - Tipos de estructuras - Problemas de organización y dirección
* Recursos humanos	<ul style="list-style-type: none"> - Planificación de recursos - Necesidades - Descripción de puestos - Distribución de tareas
* Aspectos financieros	<ul style="list-style-type: none"> - Estados contables <ul style="list-style-type: none"> - Financieros - Balances - Resultados
* 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>LA EMPRESA</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS:		
Conocer los aspectos fundamentales de la empresa para poder encajar dentro de sus estrategias una política de gestión medioambiental		
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
MODULO: <i>SECTORES Y PROCESOS</i>		HOJA 1/1
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	
* Sector energético	<ul style="list-style-type: none"> - Energía térmica - Energía hidráulica - Energía nuclear - Energías renovables 	
* Sector petroquímico	<ul style="list-style-type: none"> - Refino y petroquímico 	
* Sector químico	<ul style="list-style-type: none"> - Química inorgánica - Pasta y papel - Pesticidas - Galvanoplastia 	
*Sector minero	<ul style="list-style-type: none"> - Minería energética - Minería no energética 	
* Agroganadero	<ul style="list-style-type: none"> - Explotaciones ganaderas, - Explotaciones agrarias - Industria alimentaria 	
* Transporte	<ul style="list-style-type: none"> - Carretera - Ferroviario 	

MODULO: <i>LA EMPRESA</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS:		
Conocer los aspectos fundamentales de la empresa para poder encajar dentro de sus estrategias una política de gestión medioambiental		
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
*Operaciones de separación	<ul style="list-style-type: none"> - Aéreo - Sólido-sólido - Líquido-líquido - Sólido-líquido 	

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

CONTENIDOS

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

OBJETIVOS OPERATIVOS:

Conocer las principales fuentes de contaminación del suelo, así como sus efectos y medidas correctoras.

CONTENIDOS

SUBMODULOS	TEMAS
* Introducción	- Conocimiento básico de suelos y emplazamientos - Tipos de contaminantes
* Sectores contaminantes	- Industria - Contaminación difusa
* Técnicas de descontaminación	- Fundamentos - Operaciones - Costes
* Casos prácticos	- 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 - Ozonización 	
* Tratamiento de fangos	<ul style="list-style-type: none"> - 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

MODULO: <i>MINIMIZACIÓN DE RESIDUOS</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS:		
Conocer las diferentes estrategias y oportunidades que presenta la minimización de residuos, tanto desde el punto de vista medioambiental como económico		
CONTENIDOS		
SUBMODULOS	TEMAS	
* Minimización de residuos	- Aspectos generales de minimización	
* El manual MEDIA	- Desarrollo del manual - Metodología de minimización	
* Prácticas	- Ejercicio práctico de minimización	

MÓDULO: <i>GESTION MEDIOAMBIENTAL</i>		HOJA 1/1
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		
SUBMÓDULOS	TEMAS	
* Legislación específica	- Revisión general	
* Reglamento 1836/ de la CEE	- Administraciones competentes	
	- Responsabilidades	
	- Autorizaciones y declaraciones	
* La gestión ambiental	- Objetivo	
	- Norma UNE 77-801-93	
	- Fases del un sistema de gestión	
* Auditoría medioambiental	- Objetivo	
	- Norma UNE 77-802-93	
	- Metodología	
* Practico	- Autodiagnóstico	
	- Implantación de un SGMA	

MODULO: <i>OTRAS HERRAMIENTAS DE GESTION</i>		HOJA 1/1
OBJETIVOS OPERATIVOS: Conocer el proceso de evaluación ambiental en sus difentes aspectos y aplicaciones		
CONTENIDOS		
SUBMÓDULOS	TEMAS	
<ul style="list-style-type: none"> * Marco legal * Estudios de Impacto ambiental * Metodología * Medidas correctoras y control * Prácticas 	<ul style="list-style-type: none"> - La directiva europea - R.D. 1302/86 - Reglamento - Alcance - Contenido - Inventario - Identificación de impactos - Evaluación de alternativas - Ejercicio práctico sobre varios estudios de EIA 	

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

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

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

**8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA
Y NIVEL DE PENETRACIÓN.**

**8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA
F.S.E.-E.O.I.**

Una vez identificados, en el capítulo 6, los sectores con interés potencial para desarrollar actividades formativas tendentes a mantener y crear empleo y señalados los campos, cursos, programas y metodologías para llevar a cabo estas acciones, este capítulo final tiene por objetivo presentar el resumen de la actividad docente a desarrollar en los próximos cinco años la Comunidad de Madrid.

Como se ha indicado, los estudios de Necesidades Globales y Sectoriales de Formación en la Comunidad de Madrid se enfocan como asistencias técnicas al Programa de Formación F.S.E.-E.O.I., con el objeto de centrar, adaptar a las necesidades reales y dar contenido al conjunto de acciones formativas.

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

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

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

Esta cuantificación permite conocer las necesidades de formación de la Comunidad en el ámbito objeto del Programa F.S.E.-E.O.I.

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

8.1. Cuantificación de acciones formativas en la Comunidad de Madrid, en los sectores seleccionados, para aplicar de 1994 a 1999.

GRUPO	NÚMERO
<u>Sectores</u>	
<i>Servicio a Empresas</i>	<i>4.170</i>
<i>Comercio</i>	<i>18.240</i>
<i>Banca y Seguros</i>	<i>5.800</i>
<i>Transporte</i>	<i>6.700</i>
<i>Construcción</i>	<i>4.100</i>
<i>Hostelería</i>	<i>5.790</i>
<i>Material Electrónico</i>	<i>2.975</i>
<i>Artes Gráficas</i>	<i>3.025</i>
<i>Química</i>	<i>2.070</i>
<i>Automoción</i>	<i>1.554</i>
TOTAL	54.515

Esta estimación toma como base las siguientes fuentes:

1. Las acciones formativas demandadas por los sectores seleccionados a impartir sobre personal de nivel superior o asimilado empleado en el sector, o bien sobre personal desempleado.
2. Las acciones necesarias para la formación de emprendedores, es decir, orientadas al empleo autónomo, en función de las potenciales que tienen los sectores de generar nueva empresa.

Esta estimación permite obtener una demanda global de formación aproximada de 54.500 acciones de capacitación de distintas características, extensión y nivel de especialidad. Incluye, como se ha hecho constar en los análisis sectoriales, tanto la estimación de demanda de formación para mantenimiento de empleo como para creación de nuevo empleo.

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

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

- 1) *Directivos y Técnicos en paro* 50.520
- 2) *Directivos y Técnicos en activo*
(10% de la Población activa ocupada)..... 158.600
- 3) *Titulados superiores demandantes*
de empleo 38.742

A estos colectivos hay que restar los directivos y técnicos que salen del mercado laboral por jubilación:

Jubilados a 5 años (10% de 12.690 jubilados por año) 6.345

Total 24.577

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

COMUNIDAD AUTONOMA DE MADRID

CUADRO GENERAL DE ACCIONES FORMATIVAS NIVEL MEDIO-ALTO NECESARIAS POR SECTORES

ACCIONES DE CAPACITACION

SECTORES	Gestión Empresarial	Industrial y Producción	Comercial y Marketing	Administr. y Finanzas	Medio Ambiente	Empren- dedores	TOTAL
<i>1. Servicio a Empresas</i>	1.670	700	300	570	190	740	4.170
<i>2. Comercio</i>	9.500	-	1.700	3.200	-	3.840	18.240
<i>3. Banca y Seguros</i>	2.900	-	900	1.900	-	100	5.800
<i>4. Transporte</i>	3.200	1.190	600	1.200	240	270	6.700
<i>5. Construcción</i>	1.500	1.260	270	560	270	330	4.190
<i>6. Hostelería</i>	2.470	600	270	430	220	1.800	5.790
<i>7. Material Electrónico</i>	935	1.225	150	300	220	145	3.025
<i>8. Artes Gráficas</i>	1.115	945	200	360	230	175	2.070
<i>9. Química</i>	590	825	80	170	310	95	1.555
<i>10. Automoción</i>	290	845	50	115	210	45	
TOTALES	24.170	7.590	4.520	8.805	1.890	7.540	54.515

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

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

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

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

En el siguiente apartado se realiza la selección de áreas de formación de larga duración, lo que permite acotar el campo de actuación específico del Programa F.S.E.-E.O.I.

8.2. *Estimación de las necesidades de formación de larga duración.*

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

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

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

- **Cursos de duración relativamente larga (en torno a las 500 horas) que se ajustan al siguiente perfil:**
 - * **Responden a una concepción multidisciplinar.**
 - * **Requieren profundización y complementariedad de conocimientos.**
 - * **No se pueden sustituir por acciones formativas aisladas puntuales y específicas.**
 - * **Permiten desarrollar proyectos con gran nivel de detalle y aplicación práctica.**

 - * **Cubren los mínimos de extensión y concentración para justificar Diplomas de Asistencia y Aprovechamiento con valor en el mercado laboral.**

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

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

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

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

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

Esta cifra se ha obtenido mediante la siguiente operación:

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

La estimación para Comercial y Marketing y para Finanzas se engloban en Gestión Empresarial: a 2.417 personas a formar en Gestión Empresarial se agregan 226 de Comercial y Marketing y 440 de Administración y Finanzas. De lo que resultan 3.083 personas a formar.

Necesidades de Formación de larga duración

Nombre Programas	Necesidades totales estimadas de cursos de larga duración
Gestión Empresarial	3.083
Emprendedores	5.278
Gestión Industrial	759
Medio Ambiente	189
TOTAL	9.309

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

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

8.3. Estructura de los cursos FSE-EOI.

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

8.4. Penetración de la acción FSE-EOI

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

Nos referimos siempre al ya citado ámbito de necesidades:

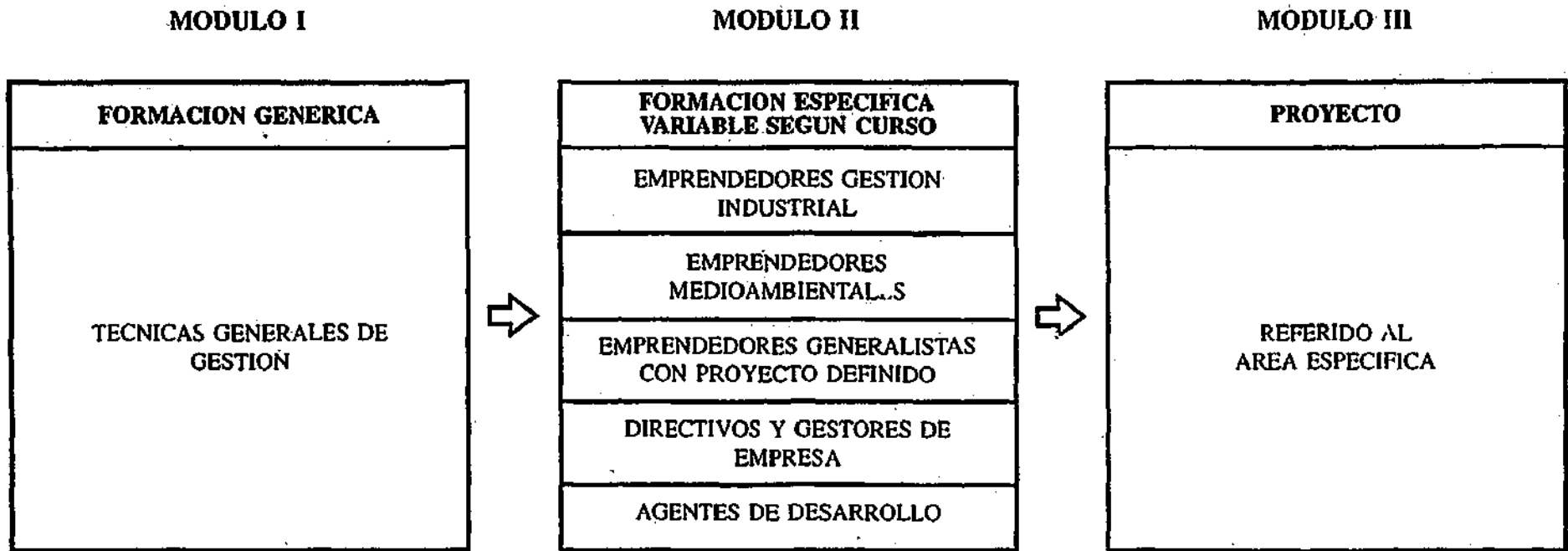
- * Nivel superior, asimilado, directivos y emprendedores.
- * Acciones formativas de larga duración (500 horas)
- * Área de emprendedores, directivos y agentes de desarrollo en las líneas de Gestión de Empresa, Gestión Industrial, Gestión Medioambiental y Desarrollo de Iniciativas Empresariales.

Participación de la acción FSE-EOI

<u>Nombre Programa</u>	<u>Necesidades totales estimadas de cursos larga duración</u>	<u>Acciones EOI</u>	<u>Nº Cursos</u>	<u>% participación</u>
Medio Ambiente	189	-	-	-
Gestión Tecnológica	759	-	-	-
Emprendedores	5.278	330	11	6
Gestión Empresas	3.083	-	-	-
TOTAL	9.309	330		

ESTRUCTURA DE LOS CURSOS F.S.E. - E.O.I.

PARAMETROS BASICOS: 500 horas
6 meses
25/30 alumnos



El módulo I se ajusta teniendo en cuenta:

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

El módulo II se configura teniendo en cuenta:

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

El módulo III ofrece las siguientes características:

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

**8.5. DISTRIBUCIÓN POR PROGRAMAS, AÑOS E IMPORTES
(F.S.E. Y SOCIO)**

4
PROYECTOS 1994/1999
FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTONOMA: MADRID

AÑO: 1994

NOMBRE DEL PROGRAMA	Nº CURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL				
FORMACION DE EMPRENDEDORES-PLAN ESTRATEGICO PYM				
GESTION DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TECNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO				
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES				
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN. TEC. Y SEGUR.				
ASISTENCIA TECNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.	1	16.000.000.	7.200.000.	8.800.000.
TOTAL	1	16.000.000	7.200.000.	8.800.000.

4

PROYECTOS 1994/1999
FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTONOMA: MADRID

AÑO: 1995

NOMBRE DEL PROGRAMA	Nº CURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL				
FORMACION DE EMPRENDEDORES-PLAN ESTRATEGICO PYM				
GESTION DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TECNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO				
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES				
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN. TEC. Y SEGUR.				
ASISTENCIA TECNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.
TOTAL	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.

PROYECTOS 1994/1999
FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTONOMA: MADRID

AÑO: 1996

NOMBRE DEL PROGRAMA	Nº CURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL				
FORMACION DE EMPRENDEDORES-PLAN ESTRATEGICO PYM				
GESTION DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TECNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO				
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES				
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN. TEC. Y SEGUR.				
ASISTENCIA TECNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.
TOTAL	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.

PROYECTOS 1994/1999
FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTONOMA: MADRID

AÑO: 1997

NOMBRE DEL PROGRAMA	NºCURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL				
FORMACION DE EMPRENDEDORES-PLAN ESTRATEGICO PYM				
GESTION DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TECNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO				
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES				
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN. TEC. Y SEGUR.				
ASISTENCIA TECNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.
TOTAL	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.

PROYECTOS 1994/1999
FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTONOMA: MADRID

AÑO: 1998

NOMBRE DEL PROGRAMA	Nº CURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL				
FORMACION DE EMPRENDEDORES-PLAN ESTRATEGICO PYM				
GESTION DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TECNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO				
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES				
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN. TEC. Y SEGUR.				
ASISTENCIA TECNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.
TOTAL	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.

4
1

PROYECTOS 1994/1999
FONDO SOCIAL EUROPEO - ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL

COMUNIDAD AUTONOMA: MADRID

AÑO: 1999

NOMBRE DEL PROGRAMA	Nº CURSOS	COSTE TOTAL	FSE	SOCIO
NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL				
FORMACION DE EMPRENDEDORES-PLAN ESTRATEGICO PYM				
GESTION DEL OCIO Y DEL TIEMPO LIBRE				
ASISTENCIA TECNICA (EMPRENDEDORES Y PYMES)				
AGENTES DE DESARROLLO				
EMPRENDEDORES MEDIOAMBIENTALES				
EMPRENDEDORES CALIDAD TOTAL, INN. TEC. Y SEGUR.				
ASISTENCIA TECNICA. PLAN MEDIOAMBIENTAL PYMES				
AUTOEMPLEO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS PARA DIREC.	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.
TOTAL	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

Las principales fuentes bibliográficas consultadas para la elaboración del presente informe:

- Anuario estadístico de la Comunidad de Madrid - 1993. Consejería de Economía.
- Boletín de Coyuntura - Segundo Trimestre 1993. Comunidad de Madrid. Consejería de Economía.
- Renta Nacional de España 1991. Distribución Provincial. Avance 1992/1993. Banco Bilbao-Vizcaya.
- Encuesta Industrial 1984-1992 -Madrid 1995-. Instituto Nacional de Estadística.
- Censo empresas 1990. Instituto Nacional de Estadística.
- Resumen anual de datos del Observatorio Ocupacional 1993. Información sobre MERCADO DE TRABAJO. Instituto Nacional de Empleo.
- Informe Anual Económico 1994. Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España.
- Listado de Empresas y Trabajadores por actividad económica y tramos. -Datos al 30-6-95. Unidad de Planificación de la Subdirección Provincial de Empleo y Formación. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Papeles de Economía Española. Fundación Fondo de la Investigación Económica y Social. Confederación Española de Cajas de Ahorro.
- Estadística de la Matricula Universitaria del Curso 1993-1994. Consejo de Universidades Secretaría General. Junio 1994.

- Observatorio Ocupacional. Febrero 1995. Instituto Nacional de Empleo.
- Anuario Estadístico de España 1993. Instituto Nacional de Estadística.
- Guía de la Formación Técnica Profesional. Instituto para la Formación de la Comunidad de Madrid, 1995.
- Necesidades de Formación en las Empresas de la Comunidad de Madrid. Confederación Empresarial de Madrid - CEOE. 1994.
- Encuesta de Población Activa. IV Trimestre 1993. INE.
- Censo de Población 1991. Tomo III, Resultados Municipales. INE.
- Directorio Industrial de la Comunidad de Madrid. IMPI. Ministerio de Industria. 1992.
- Estudios Económicos de la OCDE, España. 1994.

