

**PROGRAMA FSE - EOI**

**NECESIDADES GLOBALES DE  
FORMACION PARA LA CREACION  
DE EMPLEO EN LA  
COMUNIDAD AUTONOMA DEL  
PAIS VASCO**

**COMUNIDADES AUTONOMAS**

**II**

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

**1995**

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.1. Introducción**

---

La economía en la Comunidad Autónoma del País Vasco se encuentra en un momento de evolución positiva, a tenor de la evolución de los principales indicadores económicos.

Como ya se ha observado con anterioridad, la recuperación se sustenta de forma primordial en el dinamismo del sector industrial y, de una forma más moderada la comparten los sectores de servicios y el de construcción.

Respecto al mercado laboral, la tasa de paro en la Comunidad Autónoma Vasca alcanzó, como media en 1994, el 26'9%, superando en casi tres puntos a la media de 1993. Aunque conviene observar que, a lo largo del año se fue reduciendo hasta situarse en el 24'3%, medio punto por debajo de la tasa correspondiente al último trimestre de 1993. La ocupación, por su parte, se fue recuperando a lo largo del ejercicio, presentando en el cuarto trimestre de 1994 un incremento del 1'8% con respecto al mismo período del año anterior.

Con la panorámica de los próximos años, la economía vasca se encuentra favorecida por un ciclo económico internacional de cierta consolidación, y se prevé que los próximos cuatro años sean de estabilidad, contemplando crecimientos sostenidos por encima del 3%.

Para este año 1995, se estima un crecimiento de la economía vasca en torno al 3,5%, cinco o seis décimas por encima de la del resto del Estado español. El ejecutivo vasco se ha propuesto para este año la creación de aproximadamente

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.1. Introducción

---

La mayoría de demandantes de empleo son mujeres de entre 25 y 45 años de edad -con 73.948 mujeres demandantes-, frente a 56.200 para el mismo intervalo de edad. En los otros intervalos de edad y en conjunto el número de hombres demandantes (131.080 personas) es superior al de mujeres (124.245 personas).

**Cuadro n°121 Demandantes de empleo hasta el 31/12/1993**

<b>DEMANDANTES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993</b>			
<b>EDAD</b>	<b>SEXO</b>		<b>TOTAL</b>
	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>	
<25 años	35.249	34.972	70.221
25-45 años	56.200	73.948	130.148
>45 años	39.631	15.325	54.956
<b>Total</b>	<b>131.080</b>	<b>124.245</b>	<b>255.325</b>

Fuente: Observatorio ocupacional 1993, INEM

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.1. Introducción

---

La mayoría de demandantes de empleo son mujeres de entre 25 y 45 años de edad -con 73.948 mujeres demandantes-, frente a 56.200 para el mismo intervalo de edad. En los otros intervalos de edad y en conjunto el número de hombres demandantes (131.080 personas) es superior al de mujeres (124.245 personas).

**Cuadro n°121 Demandantes de empleo hasta el 31/12/1993**

<b>DEMANDANTES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993</b>			
<b>EDAD</b>	<b>SEXO</b>		<b>TOTAL</b>
	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>	
<25 años	35.249	34.972	70.221
25-45 años	56.200	73.948	130.148
>45 años	39.631	15.325	54.956
<b>Total</b>	<b>131.080</b>	<b>124.245</b>	<b>255.325</b>

Fuente: Observatorio ocupacional 1993.INEM

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.1. Introducción

Con respecto al nivel académico de los demandantes de empleo, las cifras muestran que el principal sector demandante de empleo es el constituido por hombres con estudios primarios (56.138 personas), seguido de mujeres con estudios a nivel de Educación general Básica o Formación profesional I (44.404 mujeres). Si no consideramos el sexo, el nivel de estudios del mayor número de demandantes de empleo es de Educación Primaria con 93.412 personas, lo que supone el 36,6% del total de demandantes.

Cuadro n° 122 Demandantes por nivel académico y sexo

DEMANDANTES POR NIVEL ACADÉMICO Y SEXO			
NIVEL ACADÉMICO	SEXO		TOTAL
	HOMBRES	MUJERES	
E. Primarios	56.138	37.274	93.412
E.G.B/FP I	40.610	44.404	85.014
B.U.P./FP II/COU	24.410	27.091	51.501
Titulación media	3.616	6.378	9.994
Titulación superior	6.306	9.098	15.404
Total	131.080	124.245	255.325

Fuente: Observatorio ocupacional 1993.INEM

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.1. Introducción**

---

En el año 1993 las actividades económicas que registraron mayor número de colocaciones en el la Comunidad Autónoma del País Vasco fueron: en el sector industrial la **fabricación de productos metálicos** (28,8% de la colocación global del sector), seguido del subsector de la **construcción de maquinaria** (27%) y **alimentación, bebidas y tabaco** (21,2%); en el sector servicios los **servicios a las empresas** (25,5% de la colocación global del sector servicios), seguido del subsector del **comercio al por menor** (22,2%) y la **sanidad** (17,3%); en el sector de primario la **producción agrícola** alcanzó el 50,7%.

El sector servicios fue el que registró mayor número de colocaciones, el 67,6% (88.408 colocaciones), seguido de la industria (37.362 colocaciones, 19,1%), la construcción (38.199 colocaciones, 12,0%) y en última lugar el sector primario (2.856 colocaciones, 1,3%).

La tasa de inserción laboral del País Vasco en el año 1993 fue del 30,6%, inferior a la estatal, que registró el 32,2%.

En el año 1993, de un total de 8.633 alumnos formados en disposición de insertarse en el mercado laboral, sólo lo consiguió el 30,6%, permaneciendo como demandantes el 58,1%.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.1. Introducción**

---

Respecto al año anterior 1992, la tasa de inserción profesional experimentó una reducción desde un 36,4% al 30,6% ya mencionado para 1993. En el mismo sentido evolucionó la tasa de inserción laboral estatal, que experimentó una reducción en 1993 respecto a 1992 desde el 37,3% al 32,2%.

Analizando la inserción profesional de los alumnos formados registrada en 1993 por sectores, fue el sector servicios el que registró una mayor inserción laboral, con 5.725 personas colocadas, seguida de la industria con 2.069 personas, la construcción con 727, y el sector agrario con 112.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.1. Introducción

**Cuadro n°123 Inserción profesional de alumnos formados, por sectores**

<b>INSERCIÓN PROFESIONAL DE ALUMNOS FORMADOS (%)</b>		
<b>Servicios</b>	<b>Colocados</b>	<b>30,5</b>
	<b>Demandantes</b>	<b>58,7</b>
	<b>Bajas demanda por causas diversas</b>	<b>10,8</b>
<b>Industria</b>	<b>Colocados</b>	<b>30,3</b>
	<b>Demandantes</b>	<b>58,0</b>
	<b>Bajas demanda por causas diversas</b>	<b>11,7</b>
<b>Construcción</b>	<b>Colocados</b>	<b>33,0</b>
	<b>Demandantes</b>	<b>53,2</b>
	<b>Bajas demanda por causas diversas</b>	<b>13,8</b>
<b>Agrario</b>	<b>Colocados</b>	<b>27,7</b>
	<b>Demandantes</b>	<b>61,6</b>
	<b>Bajas demanda por causas diversas</b>	<b>10,7</b>

Fuente: Observatorio ocupacional 1993. INEM



## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.1. Introducción

**Cuadro nº124 Población ocupada y población activa**

<b>POBLACIÓN OCUPADA Y POBLACIÓN ACTIVA (AÑO 1991)</b>				
	<b>EMPLEOS</b>	<b>POBLACIÓN OCUPADA</b>	<b>POBLACIÓN ACTIVA</b>	<b>TASA DE ACTIVIDAD.</b>
<b>ALAVA</b>	108.439	95.200	112.400	41,26
<b>GUIPUZCOA</b>	222.953	234.400	281.500	41,61
<b>VIZCAYA</b>	371.680	378.900	475.700	41,18
<b>ESTATAL</b>	13.235.466	12.610.100	15.073.200	38,78

Fuente : Renta Nacional de España 1991. BBV

La población activa en el País Vasco, según datos de 1991, fue de 869.600 personas de las que 367.400 personas estaban ocupadas, ocupando la provincia de Guipúzcoa las mayores tasas de actividad, con el 41,61. La tasa de actividad fue superior a la del Estado español en su conjunto.

El País Vasco muestra uno de los mayores costes por asalariado de España, situándose en torno a los 2.915.000 pta, por encima del valor medio para el Estado, que se situó en 2.638.000 pta.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.1. Introducción

El sector con mayores costes por asalariado es el industrial, con 3.071.000 pta, seguido del sector servicios (2.843.000 pta), el sector de la construcción (2.753.000 pta) y por último el agrícola (2.182.000 pta).

Por subsectores, el que presenta mayores costes por asalariado es el de los créditos y seguros (4.500.000 pta), seguido del de productos energéticos y agua (4.684.000 pta). Por el contrario, el subsector que registró menores costes salariales fue el sector de la madera, corcho y muebles de madera (1.948.000 pta), si exceptuamos el servicio doméstico, con 1.292.000 pta.

**Cuadro nº 125 Costes de trabajo por sectores**

COSTES DEL TRABAJO				
SECTOR ECONÓMICO	COSTE DEL PERSONAL (MPTA)	EMPLEO ASALARIADO	COSTE POR ASALARIADO	COSTE PERSONAL SOBRE VAB
Agricultura	16.157	7.405	2.182	18,2
Industria	679.830	221.346	3.071	57,8
Construcción	113.992	41.401	2.753	52,0
Servicios	886.038	311.691	2.843	50,0
Global	1.696.017	581.843	2.915	52,1
Estatad	27.024.810	10.245.086	2.638	49,3

Fuente : Renta Nacional de España 1991. BBV

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.1. Introducción

Los ingresos por rentas de trabajo en 1991 supusieron 1.773.815 Mpta, el 6,24% respecto a España, 0,16% inferior a la relación que tenía en 1989.

**Cuadro nº 126 Rentas de trabajo**

<b>RENTAS DE TRABAJO (Millones de pta)</b>		
	<b>PAÍS VASCO</b>	<b>ESPAÑA</b>
Sueldos y salarios	1.287.658	20.000.489
Otras rentas de trabajo <sup>(1)</sup>	75.839	1.439.090
Cotizaciones sociales reales	408.359	7.024.321
Rentas de trabajo generadas	1.771.856	28.463.900
Salarios de los no residentes	1.959	0
Total	1.773.815	28.463,900
% de España	6,24	100,00

<sup>(1)</sup> Incluye cotizaciones sociales ficticias

Fuente : Renta Nacional de España 1991. BBV

Las rentas de trabajo generadas en el País Vasco en el año 1991 alcanzaron un volumen de 1.771.856 millones de pesetas. Los sueldos y salarios netos alcanzaron 1.287.658 millones de pesetas (el 6,4% del total nacional). Las cotizaciones sociales reales representaron 408.359 millones de pesetas (el 5,8% del total nacional).

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.1. Introducción

---

Las rentas directas suponen un valor moderado-alto, con una cifra global de 2.543.078 millones de pesetas, lo que supone el 5,82% del español, repartiéndose: 1.773.815 Mpta en sueldos y salarios brutos, 502.986 Mpta en rentas mixtas (trabajo y capital), 148.085 Mpta en intereses y dividendos y 118.192 Mpta en rentas inmobiliarias.

**Cuadro nº 127 Estructura de la renta familiar neta disponible**

<b>ESTRUCTURA DE LA RENTA FAMILIAR NETA DISPONIBLE (%)</b>		
	<b>PAÍS VASCO</b>	<b>ESPAÑA</b>
Sueldos y salarios brutos	53,58	53,78
Rentas mixtas	22,36	20,59
Rentas de capital	8,61	8,24
Prestaciones sociales	15,21	16,95
Otras transferencias	0,24	0,44
Cotizaciones sociales	14,92	15,43
Impuestos directos s/familias	7,96	9,35

Fuente : Renta Nacional de España 1991. BBV

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.1. Introducción**

---

Respecto a otro tipo de ingresos familiares, las pensiones de la seguridad social supusieron en 1991 299.874 Mpta, las prestaciones por desempleo 96.997 Mpta, los ingresos por clases pasivas y otras prestaciones 161.891 Mpta, lo que supone una cifra global de prestaciones sociales de 558.762 Mpta (el 6,67% del total español).

La economía vasca mostró en los últimos meses de 1994 una evolución positiva de los indicadores económicos, que puede concretarse en el cambio sufrido en el PIB, que ha pasado del descenso del 0,9% registrado en 1993 a una tasa positiva que, según el Gobierno Vasco se situó en el 2,5%.

Al realizar un análisis sectorial, observaremos que existe una recuperación basada fundamentalmente en el dinamismo del sector industrial. En segundo lugar, el sector servicios y el de construcción muestran una recuperación algo más moderada. Resulta cada vez más patente la incidencia favorable de la inversión y, como consecuencia, de la demanda exterior; gracias a la expansión de las exportaciones, que ha continuado durante 1994, se ha producido un incremento importante en la actividad económica vasca.

La inversión ha experimentado un cambio de tendencia, pasando de tasas negativas en 1993 a registrar un ligero crecimiento en 1994.

Respecto a la demanda externa, ésta ha experimentado una evolución marcadamente positiva en 1994. Así, las exportaciones totales vascas aumentaron en un 30'7%, correspondiendo un incremento del 33'3% a las ventas

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.1. Introducción**

---

exteriores no energéticas, muy por encima del incremento experimentado en 1993. Las importaciones totales presentan un ritmo de crecimiento más moderado(15'2%), aunque el incremento de las no energéticas se sitúa en el 32'5%.

El motor económico de la recuperación económica experimentada en 1994 ha sido el sector industrial. El índice de confianza ha mantenido una tendencia creciente, alcanzando valores positivos a partir de mediados de año, con una cierta estabilización al cierre del mismo. El índice de producción industrial, por su parte, ha cambiado su tendencia decreciente de 1993 por una evolución positiva en 1994 con valores medios del 9%. Por sectores productivos son los de artículos metálicos y construcciones metálicas los que mayores porcentajes de crecimiento registran. La utilización de la capacidad productiva ha sido mayor, y además con tendencia creciente.

Los indicadores del sector de la construcción reflejan una moderada recuperación, con un crecimiento ligeramente superior al registrado en 1993.

El sector servicios muestra una también una mejoría, no tan significativa como en la industria. El subsector comercial apunta una cierta reactivación, que es más amplia en la hostelería.

El transporte de mercancías por carreteras ha experimentado también un aumento significativo. El sector servicios es el único en el que el empleo, en términos interanuales ha crecido en todos los trimestres, haciéndolo a una tasa

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.1. Introducción

media del 2'8% cuando en los años anteriores había descendido.

**Cuadro n°128 Valor Añadido Bruto al coste de los factores**

<b>VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES</b>		
<b>SECTOR</b>	<b>VAB MILLONES PTA CORRIENTES</b>	
	<b>VAB</b>	<b>%</b>
Primario	95.425	2,67
Industria	1.148.556	32,19
Construcción	248.997	6,98
Servicios	2.075.084	58,16
<b>TOTAL</b>	<b>3.568.062</b>	<b>100</b>
% Variación Nominal s/1992	3,88	-

Fuente: INE. Contabilidad Regional 1993

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.1. Introducción**

---

Como consecuencia de la estructura y coyuntura económica del país Vasco, puede observarse que se dan las condiciones y capacidades para asegurar un crecimiento sostenido, precisándose únicamente de algunas medidas para la reestructuración de alguno de los sectores y para el fomento de la capacidad de empleo.

Dicho esfuerzo deberá poner su mayor empeño en los sectores que reflejan una mayor tendencia a la creación de empleo o al menos a su sostenimiento, y al análisis de éstos se centrará el presente capítulo.

Según los estudios previos realizados para detectar los posibles sectores emergentes, acompañados de una labor posterior de investigación (Telemarketing), por medio de entrevistas a partir de los listados de empresas en los diferentes sectores, se han identificado los siguientes sectores emergentes:

- 1. Turismo**
- 2. Construcción**
- 3. Alimentación**
- 4. Energía y Agua**
- 5. Metalurgia**
- 6. Metales no férreos**



## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

Una vez detectados los sectores emergentes se ha procedido al análisis de los problemas que debería afrontar la planificación de futuras campaña de formación profesional para la promoción del empleo, considerando los siguientes factores fundamentales:

- Ocasionalidad del empleo, jornada laboral y grado retributivo.
- Grado de movilidad geográfica de los recursos humanos.
- Movilidad dentro de los puestos de trabajo y transvases de empleo de unos sectores a otros.
- Caracterización de colectivos demandantes por edad, sexo y nivel de formación.
- Grado de inserción profesional de los diversos colectivos.
- Inserción profesional de los alumnos formados gracias al Plan Nacional para la Formación e Inserción Profesional.
- Modificación de los planes de estudio y carencias detectadas en la formación.
- Ajuste entre los recursos profesionales de la región y el entorno laboral.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

- Cubrir las carencias de formación detectadas en el mercado laboral.
- Estructura empresarial.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

#### **a) Ocasionalidad del empleo, jornada laboral y grado retributivo**

Para poder realizar un examen correcto de la situación del empleo, su potenciabilidad y los medios para promocionarlo, es preciso conocer la ocasionalidad del empleo que ofrece cada sector. Así, el sector turístico demanda un número determinado de trabajadores con diversos grados de cualificación en determinadas épocas del año. Además, dependiendo del tipo de servicio variará de unos a otros.

La ocasionalidad del empleo influirá también en el grado de dependencia de los trabajadores de buscar otras fuentes de ingresos complementarias en el mismo o en otro sector, y está también interrelacionado con la estabilidad en el empleo.

El tipo de jornada laboral tiene una influencia significativa en la posibilidad de desarrollar varios puestos de trabajo distintos. Además hay sectores determinados que precisan de mano de obra únicamente en determinadas horas del día, no posibilitando la ampliación de la jornada, y limitando el incremento en el número de puestos de trabajo necesarios.

Por último, el grado en que el trabajador perciba que su salario satisface sus necesidades económicas vinculará el que éste se vea obligado a la búsqueda de ingresos complementarios en otras actividades.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

#### **b) Grado de movilidad geográfica de los recursos humanos:**

Este factor es particularmente importante en las zonas que presentan infraestructuras de comunicación poco desarrolladas, que no facilitan la movilidad geográfica de los trabajadores y obstaculizan el acceso al mercado laboral.

También este factor dificulta los planes de formación, al no posibilitar la deseada concentración de demandantes de empleo.

Como puede comprobarse en el capítulo correspondiente a demografía (capítulo nº2) el País Vasco, aun presentando una densidad de población en su conjunto superior a la nacional (293,7 hab/Km<sup>2</sup>), presenta varios municipios con bajas densidades poblacional y gran dispersan, por lo que este factor es clave.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

#### **c) Movilidad dentro de los puestos de trabajo y transvases de empleo de unos sectores a otros:**

La flexibilidad dentro de los puestos de trabajo viene determinada por el grado de especialización necesario para desempeñar los puestos. Cuanto más especializado sea el trabajo, habrá menores posibilidades de movilidad dentro de los puestos, ya que requerirán una formación cualificada y específica acorde a cada puesto, además de una determinada experiencia.

En el caso de que el puesto requiera una gran especialización, las labores de formación para la promoción del empleo irán dirigidas a un colectivo de personas más reducido .

#### **d) Caracterización de colectivos demandantes por edad, sexo y nivel de formación.**

Según los últimos datos del Observatorio ocupacional del INEM 1993, la mayoría de demandantes de empleo son mujeres de entre 25 y 45 años de edad -con 73.948 mujeres demandantes-, frente a 56.200 para el mismo intervalo de edad.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.2. Problemas clave para la formación

En conjunto, el número de hombres demandantes es de 131.080 personas (el 51,3%), superior al de mujeres (124.245 personas, el 48,7%).

**Cuadro nº 129 Distribución de los demandantes de empleo en el País Vasco en 1993, según grupos de edad y sexo**

<b>DEMANDANTES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993</b>			
<b>EDAD</b>	<b>SEXO</b>		<b>TOTAL</b>
	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>	
<25 años	35.249	34.972	70.221
25-45 años	56.200	73.948	130.148
>45 años	39.631	15.325	54.956
<b>Total</b>	<b>131.080</b>	<b>124.245</b>	<b>255.325</b>

Fuente: Observatorio ocupacional 1993.INEM

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.2. Problemas clave para la formación

**Cuadro nº 130 Distribución de las contrataciones registradas en el País Vasco en 1993, según grupos de edad y sexo**

<b>CONTRATACIONES REGISTRADAS DURANTE 1993</b>			
<b>EDAD</b>	<b>SEXO</b>		<b>TOTAL</b>
	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>	
<25 años	36.263	24.275	60.438
25-45 años	67.421	51.546	118.967
>45 años	14.915	6.727	21.642
<b>Total</b>	<b>118.499</b>	<b>82.548</b>	<b>201.047</b>

Fuente: Observatorio ocupacional 1993.INEM

Puede observarse que el 58,9% de las contrataciones registradas en 1993 son de hombres.

El colectivo con menor número de colocaciones es el de mujeres en el grupo de menores de 25 años y el de mayores de 45 años.

A lo largo del año 1994 el mayor incremento del paro se registró en el sector servicios que alcanzó un 46,3% a nivel de la Comunidad Autónoma del País Vasco, destacando dentro de este sector el paro que se produjo en Alava que llegó a alcanzar el 52,2%.

El incremento del paro en el año 1994 respecto al año anterior en el País Vasco fue del 9,3%, prácticamente el mismo que se dio a nivel de todo el Estado,

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.2. Problemas clave para la formación

---

9,2%. La provincia de Guipúzcoa fue la que registró un menor incremento del paro, 7,6%, en comparación con el 10% de las otras dos provincias.

**Cuadro nº 131 Paro registrado en las oficinas del INEM a 31-XII-1994**

SECTOR	CAPV	ALAVA	GUIPUZCOA	VIZCAYA
AGRICULTURA	1.1	2.4	0.8	1.1
INDUSTRIA	16.4	17.2	14.8	18.7
CONSTRUCCIÓN	8.6	5.6	9.6	8.1
SERVICIOS	46.3	52.2	45.9	44.3
Búsqueda 1 <sup>er</sup> empleo	27.6	22.6	28.9	27.3

Fuente: INEM, Datos de empleo a 31-XII-1994.



## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

Los jóvenes en busca de primer empleo suponen un 27,6% del total de personas en paro, siendo, en este caso, la provincia de Alava la que presenta menor proporción de jóvenes en busca de su primer empleo, aunque también tiene una tasa demasiado elevada, 22,6%.

Con respecto al nivel académico de los demandantes de empleo , las cifras muestran que el principal sector demandante de empleo es el constituido por hombres con estudios primarios (56.138 personas), seguido de mujeres con estudios a nivel de Educación general Básica o Formación profesional I (44.404 mujeres).

Si no consideramos el sexo, el nivel de estudios del mayor número de demandantes de empleo es de Educación Primaria con 93.412 personas, lo que supone el 36,6% del total de demandantes.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.2. Problemas clave para la formación

Cuadro n° 132 Distribución de demandantes de empleo por nivel académico y sexo

DEMANDANTES POR NIVEL ACADÉMICO Y SEXO			
NIVEL ACADÉMICO	SEXO		TOTAL
	HOMBRES	MUJERES	
E. Primarios	56.138	37.274	93.412
E.G.B/FP I	40.610	44.404	85.014
B.U.P./FP II/COU	24.410	27.091	51.501
Titulación media	3.616	6.378	9.994
Titulación superior	6.306	9.098	15.404
Total	131.080	124.245	255.325

Fuente: Observatorio ocupacional 1993.INEM

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

#### **e) Grado de inserción profesional de los diversos colectivos.**

Según los datos recogidos del Observatorio ocupacional 1993 del INEM con respecto al País Vasco en su conjunto, las familias profesionales con inserción superior a la tasa nacional son las siguientes:

- Servicios a la comunidad y personales.
- Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos.
- Turismo y hostelería.
- Sanidad.
- Transporte y comunicaciones.
- Edificación y obras.

En la provincia de Alava, las ocupaciones con mayor número de colocaciones fueron:

- Peón en general.
- Auxiliar de enfermería.
- Limpiador/a.
- Vendedor de comercio al detallista.
- Administrativo.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

En la provincia de Guipúzcoa:

- Peón en general.
- Administrativo.
- Vendedor de comercio al detallista.
- Limpiador/a.
- Camarero.
- Albañil.

En la provincia de Vizcaya:

- Peón en general.
- Administrativo
- Limpiador/a.
- Vendedor de Comercio al detallista.
- Albañil.
- Peón de la construcción.
- Auxiliar de enfermería.

En la Comunidad Autónoma del País Vasco las actividades económicas que registraron mayor número de colocaciones fueron: en el sector industrial la **fabricación de productos metálicos** (28,8% de la colocación global del sector), seguido del subsector de la **construcción de maquinaria** (27%) y

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

**alimentación, bebidas y tabaco (21,2%); en el sector servicios los servicios a las empresas (25,5% de la colocación global del sector servicios), seguido del subsector de comercio al por menor (22,2%) y la sanidad (17,3%); en el sector de primario la producción agrícola alcanzó el 50,7%.**

**El sector servicios fue el que registró mayor número de colocaciones, el 67,6% (88.408 colocaciones), seguido de la industria (37.362 colocaciones, 19,1%), la construcción (38.199 colocaciones, 12,0%) y en última lugar el sector primario (2.856 colocaciones, 1,3%).**

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.2. Problemas clave para la formación

Cuadro nº 133      Actividades económicas con mayor número de colocaciones

ACTIVIDADES ECONÓMICAS CON MAYOR NUMERO DE COLOCACIONES EN 1993		
Agrario	Producción agrícola	1.447
	Silvicultura	1.012
	Servicios agro-ganaderos	205
	Producción ganadera	192
Construcción	Construcción	38.199
Industria	Fabricación de productos metálicos	10.793
	Construcción de maquinaria	10.133
	Alimentos, bebidas y tabaco	7.926
	Papel y artes gráficas	3.131
	Madera y corcho	2.834
	Industria química	2.545
Servicios	Servicios a la empresa	22.545
	Comercio al por menor	19.599
	Sanidad	15.333
	Administración pública	12.088
	Educación e investigación	11.039
	Servicios públicos	7.804

Fuente: Observatorio ocupacional 1993.INEM

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.2. Problemas clave para la formación

---

#### f) Inserción profesional de los alumnos formados gracias al Plan Nacional para la Formación e Inserción Profesional.

Según recoge el Observatorio ocupacional 1993 del INEM, el número de alumnos formados fue de 8.633, distribuidos: 1.078 alumnos formados en Alava, 2.944 en Guipúzcoa y 4.611 en Vizcaya.

Del conjunto de alumnos formados por el Plan FIP, el 30,6% logró colocarse (la media nacional fue de 32,2%) y el 58,1% seguían como demandantes.

#### Cuadro nº 134 Distribución porcentual de alumnos formados por el Plan FIP en el País Vasco

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE ALUMNOS FORMADOS			
ALUMNOS FORMADOS	ALAVA	GUIPUZCOA	VIZCAYA
Demandantes	57,7	56,5	59,3
Colocados	34,3	29,5	30,4
Bajas demanda por causas diversas	8,0	14,0	10,3

Fuente: Observatorio ocupacional 1993.INEM

Analizando por sectores de actividad, la distribución de alumnos formados por el Plan FIP es el siguiente:

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.2. Problemas clave para la formación

**Cuadro nº 135 Distribución de alumnos formados por el FIP por sectores de actividad. País Vasco.**

SECTOR DE ACTIVIDAD	ALUMNOS FORMADOS	%
Servicios	5.725	66,3
Industria	2.069	24,0
Construcción	727	8,4
Agrario	112	1,3
Total	8.633	100,0

Fuente: Observatorio ocupacional 1993.INEM

Conviene señalar, que dichos porcentajes de alumnos formados, según los sectores de actividad, no se corresponden con los porcentajes de empleo de cada uno de esos sectores.

Puede observarse que el sector servicios es el sector que, a tenor de dichas cifras, se muestra una mayor efectividad de los planes de inserción profesional.



## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.2. Problemas clave para la formación

**Cuadro nº136 Distribución de los alumnos formados con el Plan FIP por sectores de actividad y nivel de efectividad de la formación. País Vasco.**

SECTOR	COLOCADOS	DEMANDANTES	BAJAS DEMANDA CAUSAS DIVERSAS
Servicios	30,3	58,0	11,7
Industria	30,5	58,7	10,8
Construcción	33,0	53,2	13,8
Agrario	27,7	61,6	10,7

Fuente: Observatorio ocupacional 1993.INEM

Del análisis sobre las causas de la no colocación de los alumnos formados a través de los cursos del Plan Nacional para la Formación e Inserción Profesional, pueden detectarse que el problema fundamental radica en la falta de búsqueda y en la falta de ofertas y la falta de experiencia laboral de los alumnos formados.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.2. Problemas clave para la formación

---

**Cuadro nº 137 Causas fundamentales de la no colocación de los alumnos formados en el País Vasco.**

CAUSAS DE LA NO COLOCACIÓN	ALAVA	GUIPUZCOA	VIZCAYA
Exceso de demanda	16,7	32,6	sin datos
Falta de ofertas	11,9	30,7	sin datos
Falta de experiencia	17,6	16,3	sin datos
Falta de formación	3,5	11,2	sin datos
Búsqueda escasa	50,3	9,2	sin datos

Fuente: Observatorio ocupacional 1993.INEM

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

**g) Modificación de los planes de estudio y carencias detectadas en la formación:**

La formación de los futuros profesionales debe ser profundamente dinámica, adaptándose continuamente al mercado laboral y para ello, debe modificar y actualizar sus planes de formación adelantándose al entorno competitivo.

Debe darse una comunicación biunívoca entre el mercado laboral y los planes de estudio de forma que se detecte rápidamente las carencias formativas y de profesionales en las diversas áreas.

Todo Plan de formación orientado a la inserción profesional de los alumnos debería contemplar los siguientes aspectos:

- 1.- Flexibilizar los planes de formación realizando un seguimiento continuo del mercado de trabajo y actualizando las enseñanzas.
- 2.- Identificar las áreas en las que cabe obtener mejor recepción por parte del mercado laboral.
- 3.- Establecer una cooperación y compromiso de los diversos agentes económicos en la elaboración de los planes de formación.
- 4.- Establecer un diálogo continuo entre los organismos educativos y las empresas.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

5.- Aplicar, siempre que sea posible, el principio de subsidiaridad, de forma que los responsables educativos correspondientes sean siempre los más cercanos al ciudadano.

6.- Potenciar todas aquellas acciones formativas encaminadas a la formación instrumental e integral de los profesionales.

7.- Facilitar el acceso a la educación tanto informativamente como económicamente.

8.- Promocionar la creación de centros de cooperación entre la universidad o los centros de formación profesional y la empresa.

9.- Incluir en las enseñanzas regladas materias de orientación profesional.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

#### **h) Ajuste entre los recursos profesionales de la región y el entorno laboral:**

Como resultado del análisis de los puntos anteriores, se pueden extraer unas conclusiones sobre los colectivos a los que debe ir dirigida, de forma primordial, la labor de formación para su inserción laboral.

Según lo expuesto, podemos considerar que los colectivos con mayores necesidades de adaptación al mercado laboral dentro de la Comunidad Autónoma del País Vasco que deben ser objeto de un plan de formación para su inserción laboral son los que se citan a continuación:

- Mujeres en general, en búsqueda de empleo.
- Jóvenes en proceso de formación o en búsqueda del primer empleo.
- Parados de larga duración.
- Trabajadores procedentes de la reestructuración de algunos sectores.
- Trabajadores pertenecientes a los sectores industrial y construcción, y en menor medida del subsector turístico.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

#### **i) Cubrir las carencias de formación detectadas en el mercado laboral:**

Las acciones en los distintos ámbitos o campos de formación aplicables, atendiendo a las necesidades del tejido empresarial y humano y a las orientaciones estratégicas propuestas para estos sectores en la Comunidad del País Vasco son las siguientes:

#### **- Titulados de grado medio:**

- \* Idiomas.
- \* Informática.
- \* Técnico en gestión de empresas.
- \* Gestión de la producción.
- \* Gestión y control de la calidad.
- \* Seguridad e higiene en el trabajo.
- \* Marketing y acción comercial.
- \* Logística y distribución.
- \* Comercio exterior.
- \* Divulgación de políticas e instrumentos de la Unión Europea.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

**- Titulados superiores y asimilables: personas con una cierta responsabilidad directiva en las empresas y personas con una iniciativa suficiente para crear nuevas empresas (emprendedores).**

- \* Idiomas.
- \* Informática.
- \* Marketing.
- \* Docencia e investigación.
- \* Calidad total.
- \* Gestión y auditoría medioambiental.
- \* Asesoría y servicios a empresas.
- \* Dirección y gestión empresarial.
- \* Planificación estratégica de la empresa.
- \* Gestión de recursos humanos.
- \* Liderazgo y motivación.
- \* Comercio exterior.
- \* Divulgación de las políticas e instrumentos de la Unión Europea.
- \* Logística y gestión de stocks.
- \* Gestión de cambio.
- \* Seguridad industrial.
- \* Diseño asistido por ordenador.
- \* Ingeniería de construcción.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.2. Problemas clave para la formación**

---

**- Emprendedores y directivos en las líneas de Gestión de Empresa y desarrollo de Iniciativas Empresariales:**

- \* Informática.
- \* Gestión empresarial.
- \* Finanzas.
- \* Programas de emprendedores empresariales.
- \* Iniciación al marketing y a la gestión comercial.
- \* Logística y distribución.

Los colectivos sujetos potenciales de recibir la formación prevista:

- 1.- Directivos y funcionarios, Profesionales y técnicos en paro.
- 2.- Directivos y Técnicos en activo .
- 3.- Titulados superiores a graduarse .

Las áreas temáticas contenidas en los programas actuales de formación de la E.O.I. son los siguientes:

- **Gestión de empresas.**
- **Formación de emprendedores.**
- **Gestión industrial.**
- **Gestión medioambiental.**



## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.3. Síntesis de la situación**

---

La cualificación de la mano de obra es el activo mayor con que puede contar un país. Por tanto, el sistema educativo y de formación adquiere un papel de importancia capital.

En lo que respecta a enseñanza reglada, y centrándonos en los dos componentes que más inciden en la marcha de la actividad productiva: Formación Profesional y Universidad, hay que señalar que, a pesar de que la Formación Profesional ha presentado en España una imagen de educación secundaria de segunda clase, que ofrecía unas capacitaciones no ajustadas a las necesidades del mundo productivo, en la Comunidad Autónoma Vasca la situación actual es bastante diferente en lo referente a cualificación profesional y ello, gracias a la aparición de escuelas especializadas, el desarrollo de sistemas de formación compartida, etc.

Respecto a la enseñanza universitaria, España presenta unos grados de escolarización y graduación superiores a la media de los países comunitarios, pero sin embargo el gasto por alumno en la enseñanza superior universitaria es casi 25 puntos porcentuales inferior a la media de la OCDE, lo que hace suponer una baja formación de los recursos humanos en España en general. Además, España presenta el menor ratio de gradación científica (en particular en los estudios de ingeniería) de todos los países de la OCDE, lo que sería reflejo de la inadecuación de la oferta de graduados a las necesidades de la economía.

Incluso en los estudios universitarios más ligados a la empresa, ha existido en general un grave problema de inadecuación de los contenidos a las necesidades

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.3. Síntesis de la situación**

---

de la industria y, aún más grave, una inadecuación en la metodología de enseñanza que no favorecía el desarrollo de actitudes, valores, hábitos,... que resultan necesarios para desenvolverse con soltura en la empresa en el mundo empresarial. Esta situación varía mucho de unos centros de formación a otros, y el proceso de reforma de los planes de estudio emprendido parece que permitirá corregir en algunos centros buena parte de los defectos detectados.

Como ya se ha citado, uno de las causas de la falta de competitividad de las empresas vascas radica en problemas de gestión y cultura empresarial, no existiendo en el País Vasco ninguna escuela dirigida precisamente a proporcionar la formación de alto nivel requerida por las personas que en la actualidad ocupan cargos directivos en las empresas vascas. Por supuesto que hay instituciones y colegios que ofrecen cursos un tanto especializados de planificación estratégica, de marketing, etc, e incluso master en gestión de empresas; pero falta un programa completo dirigido a los directores y gestores actuales.

En el sentido de lo señalado en el párrafo anterior deben ir los posibles esfuerzos de formación.

Por otro lado, sería deseable coordinar los diferentes programas a realizar, así como los recursos humanos objeto de los mismos, desde las diferentes Administraciones.

La formación dentro de las empresas determinan fundamentalmente los

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.3. Síntesis de la situación**

---

aumentos de la productividad. A este respecto, los datos son desalentadoras: la encuesta de Costes Laborales, armonizada por EUSTAT, muestra que el porcentaje que supone el gasto en formación profesional efectuado por las empresas sobre el coste laboral total es en España el menor de toda la Unión Europea, y es en la Comunidad Autónoma Vasca la mitad del español.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

Apoyándonos en un estudio previo realizado de telemarketing, se han detectado para los 7 sectores considerados como emergentes en lo que a la creación de empleo se refiere, se han detectado las necesidades formativas que demandan dichos sectores. Como ya se anticipó, dichos sectores son:

- 1.- Turismo
- 2.- Construcción
- 3.- Alimentación
- 4.- Química
- 5.- Energía y Agua
- 6.- Metalurgia
- 7.- Metales no férreos

Conviene señalar que, existen otros sectores que no se han incluido entre los anteriores por falta de dinamismo o por la poca influencia en el empleo global. Por otra parte, el estudio se ha centrado en la formación de profesionales, técnicos cualificados y personal directivo dentro de las áreas y necesidades potenciales presentes en los sectores señalados. A continuación realizamos un análisis de dichas carencias.

#### **1.- El sector Turismo**

En dicho sector se demandan operarios en general (90,0%) y aprendices (10,0%). Además se percibe una estabilidad en el empleo dentro del sector, y un ligero incremento entre los operarios, operarios especialistas y cuadros

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

medios.

· Respecto a las necesidades formativas, en los niveles medio y alto de **Administración y Dirección** se detectan principalmente las siguientes:

- Idiomas.

- Informática.

- Dirección de Empresas.

· En los niveles del **área comercial** las necesidades de apoyo formativo se concretan en :

- Técnicas de Marketing y Ventas.

En el siguiente apartado se realizará un análisis más detallado de las características del sector.

#### **2.- Sector Construcción.**

Se percibe estabilidad en el empleo dentro del sector construcción, tendiendo a

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

un aumento progresivo.

· Respecto a las necesidades formativas, en los niveles medio y alto de **Administración y Dirección** se detectan principalmente las siguientes:

- Idiomas.

- Informática.

- Organización de empresas.

- Dirección de Empresas.

- Calidad Total.

- Mejora continua.

- Gestión ambiental.

· En los niveles del **área comercial** las necesidades de apoyo formativo se concretan en :

- Técnicas de Marketing y Ventas.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

En el siguiente apartado se realizará un análisis más detallado de las características del sector.

#### **3.- Sector Alimentación.**

La percepción sobre la situación, a tenor del estudio realizado, es de estabilidad con una ligera recuperación, demandándose operarios cualificados.

• En los niveles medio y alto de Administración y Dirección se detectan principalmente las siguientes necesidades formativas:

- Idiomas.
- Informática.
- Organización de empresas.
- Dirección de Empresas.
- Calidad Total (en el área de producción).

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

- Mejora Continua (en el área de producción).
  
- Comercio exterior y Conocimientos sobre la Unión Europea.



## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

· En los niveles del **área comercial** las necesidades de apoyo formativo se concretan en :

- Técnicas de Marketing y Ventas.

En el siguiente apartado se realizará un análisis más detallado de las características del sector.

#### **4.- Sector Químico.**

La situación parece que es de estabilidad, y acaso, con un ligero aumento, demandándose especialistas en general y operarios cualificados.

· En los niveles **medio y alto de Administración y Dirección** se detectan principalmente las siguientes necesidades formativas:

- Idiomas.

- Informática.

- Organización de empresas.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

- Dirección de Empresas.
  
- Calidad Total (en el área de producción).
  
- Mejora Continua (en el área de producción).
  
- Gestión medioambiental.
  
- Conocimientos de la Unión Europea.
  
- En los niveles del área comercial las necesidades de apoyo formativo se concretan en :
  - Técnicas de Marketing y Ventas.

En el siguiente apartado se realizará un análisis más detallado de las características del sector.

#### **5.- Sector Energía y Agua.**

El sector de la Energía y agua presenta unas buenas perspectivas de crecimiento en el empleo. Por otro lado, demanda a profesionales cualificados, encontrando

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

problemas para encontrar dichos recursos humanos.

· Respecto a las necesidades formativas, en los niveles medio y alto de **Administración y Dirección** se detectan principalmente las siguientes:

- Idiomas.

- Informática.

- Dirección de Empresas.

- Gestión y auditoría ambiental.

- Conocimientos de la Unión Europea.

- Calidad Total (en el área de producción).

- Mejora Continua (en el área de producción).

· En los niveles del **área comercial** las necesidades de apoyo formativo se concretan en :

- Técnicas de Marketing y Ventas.

- Conocimientos sobre la Unión Europea.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

En el siguiente apartado se realizará un análisis más detallado de las características del sector.

#### **6.- Sector Metalurgia.**

La situación parece que es de estabilidad, y acaso, con un ligero aumento, demandándose especialistas en general y operarios cualificados.

• En los niveles medio y alto de Administración y Dirección se detectan principalmente las siguientes necesidades formativas:

- Idiomas.
- Informática.
- Organización de empresas.
- Dirección de Empresas.
- Gestión medioambiental.
- Calidad Total (en el área de producción).

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

- Mejora Continua (en el área de producción).

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

· En los niveles del área **comercial** las necesidades de apoyo formativo se concretan en :

- Técnicas de Marketing y Ventas.

- Comercio exterior.

En el siguiente apartado se realizará un análisis más detallado de las características del sector.

#### **7.- Sector Metales no férreos:**

La situación parece que es de estabilidad en el empleo, con un muy ligero aumento. Se demandan especialistas, operarios cualificados y cuadros medios.

· En los niveles medio y alto de **Administración y Dirección** se detectan principalmente las siguientes necesidades formativas:

- Idiomas.

- Informática.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.4. Necesidades formativas desglosadas por segmentos**

---

- Organización de empresas.

- Dirección de Empresas.

- Gestión medioambiental.

- Calidad Total (en el área de producción).

- Mejora Continua (en el área de producción).

· En los niveles del área comercial las necesidades de apoyo formativo se concretan en :

- Técnicas de Marketing y Ventas.

- Comercio exterior.

En el siguiente apartado se realizará un análisis más detallado de las características del sector.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.5. Análisis por sectores

---

#### 6.5.1. El sector Turismo en el País Vasco

El sector Turismo presenta una cierta estabilidad con un ligero crecimiento en el empleo.

El sector turismo en el País Vasco se caracteriza por la predominancia de los establecimientos de reducida dimensión y carácter familiar, en general sin una visión empresarial, con falta de organización e integración sectoriales: negocios individuales, bajo asociacionismo, pocas estructuras interempresariales y de coordinación.

**Cuadro nº 138 Número de empresa con más de 10 empleados**

<b>TURISMO</b>	<b>NÚMERO DE EMPRESAS</b>
Restauración	148
Cafeterias	42
Hoteles y alojamientos	72
<b>TOTAL</b>	<b>262</b>

Fuente: Camara de Comercio del País Vasco. 1993

El 56,5 % de las personas ocupadas dentro del sector turismo lo están dentro del subsector de la restauración-



## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.5. Análisis por sectores

**Cuadro nº 139 Macromagnitudes en el Sector de Hostelería (1990)**

<b>Macromagnitudes en el Sector de Hostelería (1990)</b>	
<b>Personal Ocupado</b>	36.271
<b>Costes de Personal</b>	50.686.774
- Sueldos y Salarios Brutos	34.020.361
- Cotizaciones Sociales	16.408.905
- Otros Gastos de Personal	257.508

Fuente: Tablas Input-Output de la Comunidad Autónoma de Euskadi, 1994.

En este sector se encuentran ocupadas un total de 36.271 personas en el País Vasco. El coste de este personal supera los 50 millones de pesetas.

Los costes del personal son mayores en los Restaurantes que gastan mucho más en sueldos y salarios brutos.

El empleo en el sector, al igual que en los restantes, también ha caído durante 1993, aunque hay que señalar que el mercado de trabajo de este sector ha sido menos afectado.

En la clasificación del VAB a coste de los factores, también aparece el mismo sector de actividad en primer lugar.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.5. Análisis por sectores

---

	<u>1993</u>	<u>1994</u>
Pasajeros tráfico aéreo	-4.5	3.3
Pernotaciones hoteleras	10.4	12.0

Fuente: elaboración dirección Economía y Planificación según datos de EUSTAT, INE, y dto. de Aduanas e IIEE

El volumen de empleo en la hostelería y restaurantes se cifra en torno a las 23.500 personas (3,4% del empleo total) y el valor añadido en 84.000 millones de pesetas (3,1% del PIB vasco), en datos de 1989.

En los últimos años, el incremento de los precios turísticos ha sido superior al IPC medio, lo que representa una pérdida de competitividad respecto al resto de los sectores. En relación al turismo extranjero, también la evolución del índice efectivo de precios interior/externo ha sufrido un deterioro.

## **6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES**

### **6.5. Análisis por sectores**

---

#### **6.5.2. El sector Construcción en el País Vasco**

Se percibe estabilidad en el empleo dentro del sector construcción, tendiendo a un aumento progresivo.

En 1993 la población activa del sector de la construcción se redujo respecto al año anterior, en un -0,5%. El ritmo de descenso en la población ocupada aumentó desde el -6,1% de 1992 al -9,0% de 1993, siendo el número de personas ocupadas en este último año de 1.088.500.

El balance del empleo al finalizar el año 1993 se cerró, pues, con la pérdida de 123.900 puestos de trabajo, que representan el 29,0% de los perdidos en el conjunto de la economía y que elevaron la tasa de paro al 28,9%, un valor similar a los que se registraban en 1984, al final de la segunda crisis energética. La reducción interanual del número de trabajadores asalariados fue del -10,7%, superior a la correspondiente a los trabajadores autónomos (-3,7%).

La distribución territorial del empleo registró aumentos solamente en Navarra, mientras destacan las pérdidas de la CC.AA. de Andalucía, Aragón, Baleares, La Rioja y Valencia. El paro registrado por el INEM aumentó a 375.701 personas en el mes de diciembre, resultando una tasa de desempleo del 27,0%.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.5. Análisis por sectores

**Cuadro nº 140 Estructura empresarial del sector construcción**

ESTRUCTURA EMPRESARIAL (AÑO 1992)	
Número de empresas	534
Tamaño de las empresas	
< 10 empleados	34
11-50 empleados	428
51--250 empleados	64
>250 empleados	8

Fuente: IMPI. Directorio Industrial del País Vasco, 1992.

El 86% de las empresas del sector no sobrepasan los 50 empleados. Existen solamente 72 empresas con más de 50 empleados.

**Cuadro nº141 Sueldos y salarios brutos. (MM.Pts.).**

AÑO	TOTAL NACIONAL	PAIS VASCO
90	965.780	56.510
91	1.051.837	58.778
92	1.074.850	60.405
93	1.054.195	60.071
94	1.074.434	60.261
V. Intera	1,92	0,32

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.5. Análisis por sectores

---

Cuadro n°142 Personal ocupado al final del trimestre.

AÑO	PERSONAL OCUPADO EN ESPAÑA		PERSONAL OCUPADO EN EL PAÍS VASCO	
	TOTAL	ASALARIADOS	TOTAL	ASALARIADOS
1990	629.957	471.342	30.283	23.026
1991	630.159	468.252	29.367	21.988
1992	603.178	433.781	27.448	19.838
1993	576.283	401.194	26.253	19.162
1994	585.439	406.529	25.611	19.017

Fuente: INEM

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.5. Análisis por sectores

---

#### 6.5.3. El sector Alimentación en el País Vasco

El empleo total en el sector de la alimentación según datos de 1990 fue de 13.601 personas, predominando el número de empleados en los establecimientos pequeños, 63,3% del total del empleo en el sector. Esta estructura es característica de este sector, invirtiéndose en los sectores que veremos a continuación .

**Cuadro nº143 Personal ocupado por tipo de establecimiento**

<b>TIPO DE ESTABLECIMIENTO</b>	<b>DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPLEOS</b>
<b>Establecimientos pequeños</b>	
<10 empleados	3.112
10-19 empleados	1.475
20-49 empleados	2.328
50-99 empleados	1.694
<b>Total</b>	<b>8.609</b>
<b>Establecimientos medianos</b>	<b>4.492</b>
<b>Establecimientos grandes</b>	<b>500</b>
<b>Empleo total</b>	<b>13.601</b>

Fuente: EUSTAT, Encuesta Industrial 1990.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.5. Análisis por sectores

#### 6.5.4. El sector Químico

En el sector químico se encuentran empleadas un total de 8.793 personas, en establecimientos de pequeño tamaño fundamentalmente, representando el 46% del empleo total del sector.

**Cuadro n°144 Personal ocupado por tipo de establecimiento**

<b>TIPO DE ESTABLECIMIENTO</b>	<b>DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPLEOS</b>
<b>Establecimientos pequeños</b>	
<10 empleados	661
10-19 empleados	575
20-49 empleados	1.340
50-99 empleados	1.451
<b>Total</b>	<b>4.027</b>
<b>Establecimientos medianos</b>	<b>3.818</b>
<b>Establecimientos grandes</b>	<b>948</b>
<b>Empleo total</b>	<b>8.793</b>

Fuente: EUSTAT, Encuesta Industrial 1990.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.5. Análisis por sectores

---

#### 6.5.5. El sector Energía y Agua

**Cuadro n° 145 Estructura empresarial del sector de energía y agua**

	AÑO 1992
<b>Número de empresas</b>	11
<b>Tamaño de las empresas</b>	
< 10 empleados	--
11- 50 empleados	4
51-250 empleados	6
>250 empleados	1

Fuente: IMPI. Directorio Industrial del País Vasco, 1992.

La mitad de las empresas del País Vasco en el sector de Energía y Agua son empresas que cuentan entre 51 y 250 empleados.



## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.5. Análisis por sectores

#### 6.5.6. El sector Metalurgia

**Cuadro n° 146 Personal ocupado por tipo de establecimiento**

<b>TIPO DE ESTABLECIMIENTO</b>	<b>DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPLEOS</b>
<b>Establecimientos pequeños</b>	
<10 empleados	226
10-19 empleados	141
20-49 empleados	46
50-99 empleados	545
<b>Total</b>	<b>916</b>
<b>Establecimientos medianos</b>	<b>5.655</b>
<b>Establecimientos grandes</b>	<b>10.869</b>
<b>Empleo total</b>	<b>17.440</b>

Fuente: BUSTAT, Encuesta Industrial 1990.

El número total de empleados en el sector metalúrgico es de 26.033 personas, principalmente en establecimientos grandes, donde se localiza el 60,1% del empleo del sector metalúrgico.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE SECTORES POTENCIALES

### 6.5. Análisis por sectores

#### 6.5.7. El sector Metales no Férreos

**Cuadro n° 147 Personal ocupado por tipo de establecimiento**

<b>TIPO DE ESTABLECIMIENTO</b>	<b>DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPLEOS</b>
<b>Establecimientos pequeños</b>	
<10 empleados	51
10-19 empleados	181
20-49 empleados	126
50-99 empleados	66
<b>Total</b>	<b>4 24</b>
<b>Establecimientos medianos</b>	<b>723</b>
<b>Establecimientos grandes</b>	<b>1.409</b>
<b>Empleo total</b>	<b>2.556</b>

Fuente: EUSTAT, Encuesta Industrial 1990.

Con un total de 2.556 personas ocupadas, están lo están principalmente es establecimientos grandes (el 55,1% del empleo total del sector).

La situación del empleo es estable, con una tendencia a un ligero crecimiento para los próximos años, en especial en lo referente a personal cualificado.

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### **Introducción**

---

La realización de este estudio está orientada a la mejora e incremento del empleo en el País Vasco. Con base en los datos obtenidos se pretende realizar una serie de cursos de capacitación que actualicen, adecuen y mejoren los conocimientos de la población, permitiéndoles un mejor acceso a los puestos de trabajo.

Los cursos que se imparten presentan una doble vertiente, por un lado, los cursos van dirigidos a la capacitación del personal de los sectores más dinámicos y florecientes, dando cursos de actualización y mejora a los trabajadores de dichos sectores.

Por otro lado, los cursos van dirigidos a los trabajadores de los sectores más en declive, de forma que puedan incorporarse a los sectores más dinámicos después de la realización de estos cursos de reciclaje.

Para conocer la situación actual y seleccionar los sectores sobre los que se debe incidir en mayor medida, se ha realizado una encuesta a los diversos sectores del País Vasco durante los meses de mayo y junio de 1995, cuyas características son las siguientes

Universo: Empresas del País Vasco con más de 10 empleados

Muestra: 458 empresas

Persona entrevistada: Dtor., de Recursos Humanos, Gerente o

Dtor. General

Nivel de confianza: 95,5%

Margen de error: +/- 5,5%

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### **Introducción**

---

**Los sectores investigados y el número de encuestas realizadas fueron:**

<b>SECTOR</b>	<b>NUMERO ENCUESTAS</b>
TURISMO	36
CONSTRUCCIÓN	112
ALIMENTACIÓN	89
QUÍMICA	82
ENERGÍA Y AGUA	6
METALURGIA	112
METALES NO FERREOS	21

Los sectores han sido seleccionados como los sectores de mayor dinamismo en la actualidad.

**La distribución de las empresas por numero de empleados es la siguiente:**

### **NUMERO DE EMPLEADOS**

---

Menos de 10	9
De 11 a 20	202
De 21 a 40	131
De 41 a 60	35
Más de 60	81

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### **Introducción**

---

Atendiendo al nivel de facturación las empresas investigadas se distribuyen de la siguiente forma:

#### **NIVEL DE FACTURACION**

---

Menos de 25 millones	0
De 26 a 50 millones	4
De 51 a 75 millones	9
De 76 a 100 millones	41
De 101 a 500 millones	162
De 501 a 1000 millones	41
De 1001 a 2000 millones	28
Mas de 2000 millones	33
Ns/Nc	140

Atendiendo a su nivel de facturación, predominan las empresas de tamaño medio, si bien es de destacar el elevado número de respuestas Ns/Nc (30.6%)

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### ***Empleo y formación percibidos por las empresas***

---

#### **Estructura del empleo**

A la vista de las respuestas ofrecidas a la pregunta ¿Diría Ud. que el sector de ..... en la Comunidad Autónoma del País Vasco, desde el punto de vista de actividad de las empresas se encuentra estable, en declive o en crecimiento? se puede decir que los entrevistados en su mayoría, 43%, considera que la tendencia es a la estabilidad. Hay que destacar la igualdad entre el número de respuestas que consideran que la tendencia es al crecimiento y los que consideran que es hacia el declive.

#### **PERCEPCION DE LOS ENCUESTADOS SOBRE LA ACTIVIDAD SECTORIAL**

	valores absolutos	%
Estable	197	43
En declive	124	27
En crecimiento	123	27
Ns/Nc	14	3

La percepción que los empresarios vascos tienen en relación con el empleo es la de una situación de conservación de los puestos de trabajo y ello para los cuatro grandes grupos estudiados. Es de destacar la similitud de respuestas que consideran el sector en crecimiento o en declive

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### **Empleo y formación percibidos por las empresas**

#### **Cuadro nº 148**

#### **Percepción del futuro del empleo por grupo profesional**

	<b>Operarios</b>  %	<b>Cuadros Medios</b>  %	<b>Especialistas</b>  %	<b>Profesionales</b>  %
<b>Perderá empleos</b>	30	27	26	26
<b>Conservará empleos</b>	44	48	46	47
<b>Aumentará empleos</b>	19	18	20	19

Los grupos profesionales investigados presentan una gran concentración en sus respuestas, siendo la opinión de que se conservaran los empleos la contestación mayoritaria. Los operarios sin cualificación son el grupo en el que la pérdida de empleos parece tener más opinión.

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### **Empleo y formación percibidos por las empresas**

---

A la pregunta de si en su empresa se van a necesitar nuevos puestos de trabajo en los próximos años, las respuestas están claramente en consonancia con la pregunta anterior, ya que el 67% considera que no se necesitaran.

### **Necesidades de crear puestos de trabajo en los próximos años**

---

	valores absolutos	%
SI	144	31
NO	308	67
Ns/Nc	6	2



## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### **Empleo y formación percibidos por las empresas**

---

De los encuestados que contestan que su empresa necesita nuevos puestos de trabajo, los puestos más señalados son los siguientes:

#### **Puestos citados** (% sobre el total de respuestas afirmativas)

---

Administrativos	6,2
Aprendices	1,4
Control de calidad	0,7
Cuadros medios	6,2
Directivos	0,7
Especialistas	20,8
Eventuales	0,7
Operarios en general	38,9
Personal de fabrica	6,2
Técnicos	9,7
Según necesidad	1,4
Comerciales	1,4
No facilita	7,6

Dentro de las necesidades de creación de nuevos puestos de trabajo, destacan claramente la respuesta de que será necesario la creación de nuevos puestos para especialistas y para operarios en general.

## 7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO

### Empleo y formación percibidos por las empresas

---

La opinión de los 8 grupos considerados sobre la evolución futura de los puestos de trabajo en su empresa, son los siguientes:

**Cuadro nº 149**

#### Previsión de cambio de la plantilla por puesto (%)

	Aumentará	Se mantendrá	Disminuirá	Ns/Nc
Directivos	5	85	8	2
Técnicos	16	72	9	3
Administrativos	6	80	12	2
Secretarias	4	79	13	4
Personal auxiliar	9	72	16	3
Obreros	30	49	19	2
Especialistas	30	51	16	3
Cuadros medios	16	67	14	3

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### ***Empleo y formación percibidos por las empresas***

---

Las previsiones de mayores aumentos se centran en los obreros sin cualificación y en los obreros especializados. El predominio es claramente de la opinión de que los puestos se mantendrán, confirmando que las expectativas del empresariado están en un punto donde no se deciden a impulsar sus empresas.

En el caso de considerar que se necesitan mas recursos, las formulas escogidas se refieren en su mayoría a la formación del personal perteneciente a la empresa, prefiriéndolo a la contratación de personal especializado nuevo.

## 7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO

### Empleo y formación percibidos por las empresas

---

#### NECESIDADES DE MAS RECURSOS Y MODO DE CUBRIRLAS

---

	NO (% del total)	SI (% sobre afirmativos)	
			Especializando personal propio
			Con personal de nuevo ingreso
Idiomas	63	81	18
Informática	56	90	8
Medio Ambiente	81	91	9
Dir. empresas	78	91	9
Contabilidad	85	91	4
Conocimientos C.E.	74	88	11
Exportación	80	86	12
Logística	80	93	5
Marketing	71	93	8
Finanzas	86	91	4

En líneas generales, los entrevistados no consideran que sea muy necesario la mayor cualificación del personal, y en el caso de que lo crean necesario optan claramente por la especialización de personal propio

## 7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO

### Empleo y formación percibidos por las empresas

---

El momento preferido para la formación, por aquellos que eligen alguna de las alternativas propuestas, es el de una tarde por semana, si bien la respuesta mas común es la de que la formación debe realizarse fuera del horario de trabajo.

Cuadro nº 150

### MOMENTOS ADECUADOS PARA LA FORMACION

(%)

	Personal superior	Personal medio	Administrativo
Viernes y sábados mañana	4	4	4
Una tarde por semana	13	13	12
Dos tardes por semana	9	9	8
Un día completo semana	3	2	3
Fuera del horario laboral	53	54	54

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### **Empleo y formación percibidos por las empresas**

---

#### **Area de producción**

Los entrevistados consideran que su personal no necesita apoyo formativo en el área de producción, y cuando lo requieren lo hacen en formación de calidad total y mejora continua.

#### **Necesidades de formación del personal en procesos de producción**

	%	
	Nivel medio	Nivel alto
Calidad total	20	17
Mejora continua	22	19
Robótica	5	4
Electrónica	6	4
Just in time	30	2
Informática	11	11
Compras	5	6
Logística	5	5
No necesitan apoyo	22	31
Mantenimiento	0,6	0,5

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### **Empleo y formación percibidos por las empresas**

---

#### **Area de Administración y Dirección**

En el área de administración las necesidades mas sentidas se centran en la formación en idiomas e informática, tanto en el personal de nivel medio como alto.

#### **Necesidades de formación del personal en procesos administrativos**

	%	
	Nivel medio	Nivel alto
Informática	20	18
Idiomas	16	14
Organización	9	8
Gestión y dirección	11	11
Logística	7	7
Medio Ambiente	5	4
Finanzas	4	5
No necesita apoyo	27	32

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### **Empleo y formación percibidos por las empresas**

---

#### **Area Comercial**

En el área comercial las especialidades mas comúnmente solicitadas son Marketing y Ventas

#### **Necesidades de formación del personal en procesos comerciales**

	%	
	Nivel medio	Nivel alto
Marketing	21	19
Ventas	16	15
Logística	8	8
Comercio exterior	12	11
No necesita apoyo	43	47



## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### ***Empleo y formación percibidos por las empresas***

---

#### **CONCLUSIONES**

A la vista de las respuestas ofrecidas a la pregunta ¿Cuál es su percepción sobre la marcha de la economía en su sector, podemos decir que los empresarios del País vasco se sitúan mayoritariamente - 43% de la muestra considera que la tendencia es a la estabilidad - en una especie de compás de espera respecto del futuro de su economía no estando la situación, en los meses de mayo y junio de 1995 clara.

Debe destacarse, sin embargo, que las respuestas claramente pesimistas - 27,1% del total - son superiores a las de aquellos que consideran que la economía regional se halla en fase de crecimiento - 26,9% del total, si bien en marcada igualdad.

La percepción que los empresarios del País Vasco tienen en relación con el empleo es la de una situación de conservación de los puestos de trabajo y ello para los cuatro grandes grupos de trabajo estudiados.

Esta respuesta ciertamente contrastada entre creación y destrucción de puestos de trabajo queda confirmada por la respuesta dada a la pregunta de si los empresarios perciben o no la necesidad de creación de nuevos puestos de trabajo en los próximos años, ya que el 67,2% de los encuestados responde negativamente a esta pregunta mientras que el restante 32% lo hace afirmativamente.

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### ***Empleo y formación percibidos por las empresas***

---

Estos datos indican que las necesidades de las empresas del País Vasco, reflejadas por la suma de las respuestas de conservación más incremento del número de empleados, se hallan básicamente centradas en los grupos de especialistas, 21%, y operarios en general, 39%.

Por lo que se refiere a los cambios de plantilla previstos por los responsables de las empresas analizadas lo primero que se ve es la estabilidad de las mismas, cualquiera que sea la categoría investigada, ya que en todos los casos la respuesta "se mantendrá" es mayoritaria.

Las categorías donde más contrataciones están previstas son "Obreros", donde el 30% de las empresas responden que aumentarán, en los próximos años, su plantilla de obreros - y "Obreros especialistas", 31% de las empresas responden que aumentarán en los próximos años su plantilla.

Paradójicamente, una de estas dos categorías es la que más empleados va a perder, ya que el número de empresas que disminuirá su porcentaje de "Obreros" es del 19%.

Todo ello, corrobora que los grupos con mayor movilidad son los de menor cualificación, siendo los más estables los que concentran más poder y mayor nivel de cualificación.

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

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### ***Empleo y formación percibidos por las empresas***

---

Destacan, como áreas donde se manifiesta una mayor necesidad de recursos, las de:

#### **Informática e Idiomas**

En lo que se refiere a los momentos más adecuados para la impartición de los cursos al personal propio o de nuevo ingreso, la mayoría considera que deberían efectuarse fuera del horario laboral. Dentro de las otras opciones se considera que las acciones formativas deberían organizarse preferentemente una tarde por semana, o en defecto de esta posibilidad, el viernes por la tarde y el sábado por la mañana o dos tardes por semana.

Centrándose en las necesidades de formación del personal en procesos de producción, éstas son particularmente significativas en lo que hace referencia a: "Calidad total" y "Mejora continua", tanto para los niveles medios como para los altos. En un segundo lugar aparecerían las necesidades de mejorar conocimientos en "Informática" para los empleados de nivel medio de la empresa.

En cuanto a la formación en procesos administrativos, destacan las necesidades de formación en las siguientes especialidades: "Informática" e "Idiomas" para personal de nivel medio, e "Informática" y "Gestión y Dirección" para personal de nivel alto.

Para acabar, y refiriéndose a las necesidades de formación en procesos comerciales, las especialidades más repetidas son: "Marketing" y "Ventas" tanto para personal de nivel medio como para el de alto nivel.

## 7. NECESIDADES DE FORMACIÓN EN EL PAIS VASCO

### Empleo y formación percibidos por las empresas

Desempleo actual y previsible y necesidades de formación a cinco años en el nivel de directivos técnicos

SITUACION ACTUAL Y FUTURA DEL EMPLEO		NECESIDADES Y OPORTUNIDADES DE FORMACION GENERADAS POR EMPRESAS Y ADMINISTRACION		PROGRAMAS DE FORMACION NECESARIOS
Desempleo actual	25.398	Orientados a empresas de nueva creación	3.300	Formación emprendedores Gestión empresarial
Desempleo por reajustes previstos	2.500	Orientados a nuevo empleo en Administraciones Locales	353	Comercio exterior Calidad total Finanzas
Desempleo inducido posible	3.000	Orientados a mantenimiento de empleo	7.865	Gestión empresarial Gestión tecnológica Gestión industrial
Total desempleados nivel directivo/técnico a cinco años	30.898	Orientados a una cualificación de desempleados	10.932	Gestión empresarial Gestión Medioambiental Gestión Tecnológica e Industrial
		Total acciones formativas necesarias	22.450	Comercio exterior

Aplicaciones de la acciones Formativas

AREA: Formación de emprendedores

OBJETIVOS DE LA ACCION	DESTINATARIOS	PROGRAMAS - CURSOS
Creación de nuevas empresas	Parados mayores de 25 años	Formación de emprendedores
Cualificación de desempleados	Parados mayores de 25 años	Gestión de ocio y tiempo libre
Creación de nuevo empleo Mantenimiento del empleo	Parados, empleo amenazado, jóvenes en busca de empleo	Agentes de desarrollo local
Mantenimiento del empleo    Creación de nuevo empleo	Directivos de PYMES    Graduados universitarios en búsqueda de primer empleo	Planificación estratégica para el desarrollo de PYMES
		Nuevas tecnologías para la Gestión empresarial

**Empleo y formación percibidos en las empresas****Aplicaciones de las Acciones Formativas****AREA: Gestión de Empresas**

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

## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### ***Empleo y formación percibidos por las empresas***

---

Aplicaciones de las Acciones Formativas

AREA: Medio Ambiente

<b>OBJETIVOS DE LA ACCION</b>	<b>DESTINATARIOS</b>	<b>PROGRAMAS - CURSOS</b>
Creación de nuevo empleo en la Administración Local	Titulados superiores en busca de empleo	Minimación del Impacto Ambiental
Mantenimiento del empleo	Directivos y técnicos medios de PYMES	Ingeniería y Gestión Medioambiental

## 7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO

### *Empleo y formación percibidos por las empresas*

---

Aplicaciones de las Acciones Formativas

AREA: Gestión Tecnológica e Industrial

OBJETIVOS DE LA ACCION	DESTINATARIOS	PROGRAMAS - CURSOS
Mantenimiento del empleo	Directivos y técnicos de empresas	Gestión tecnológica e Industrial
Creación de empleo	Profesionales en paro. Titulados superiores en busca del primer empleo	Gestión de la Tecnología de Información y Comunicaciones
Mantenimiento del empleo    Creación nuevo empleo	Directivos y técnicos de empresas Titulados superiores en paro	Control de Gestión de empresas Industriales



## **7. NECESIDADES DE FORMACION EN EL PAIS VASCO**

### ***Empleo y formación percibidos por las empresas***

---

#### **Módulos de acción formativa**

Los contenidos de las fichas que en este punto se desarrollan, definen las acciones de la Escuela de Organización Industrial en función de las áreas temáticas, destinatarios, objetivos y estructura de la acción.

Los programas formativos que se incluyen responden a:

- Medio ambiente. Area de ingeniería
- Medio ambiente. Area de Gestión territorial
- Medio ambiente. área de Ingeniería y Gestión
- Medio ambiente. Area de directivos de PYMES.
- . Nuevas tecnologías para la gestión empresarial.
- Agentes de desarrollo local
- Formación de emprendedores.
- . Planificación estratégica para el desarrollo de las PYMES.
- Marketing.
- Producción
- Finanzas.

**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.

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

1.- Visión Integrada de la Empresa

-Planificación. Organización y Control  
-Estrategia y Estructura  
-Bases de Estrategia Competitiva

2.-Marketing

-Variables del Proceso Comercial  
-Análisis Comercial  
-Diagnóstico Comercial

3.-Finanzas

-Proceso Contable  
-Análisis, Estados Financieros  
-Diagnóstico Económico-Financiero

4.-Producción

-Proceso Productivo  
-Nuevas Tecnologías en la Producción  
-Diagnóstico Técnico-Productivo.

5.-Personal

-Proceso de Selección  
-Proceso de Formación  
-Diagnóstico de Recursos Humanos

6.-Habilidades Directivas

-Técnicas de Creatividad y Solución de Problemas  
-Técnicas de Agenda y Gestión del tiempo  
-Técnicas de Negociación y Venta  
-Técnicas de Motivación y Mando  
-Técnicas de Dirección de Reuniones

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

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

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

Las características de la metodología son los siguientes:

A-Criterios de seleccion 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 al articulación de proyectos de creación de nuevas empresas y desarrollo de empresas existentes, dentro de su ámbito de actuación.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
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
<b>I.- <u>Formación General en Gestión Empresarial</u></b>	344
<b>II.- <u>Formación específica en Creación de Empresas</u></b>	156

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

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

#### **4.- Simulación de Gestión**

- Juego de Empresas
- Reglas del Buga-Buga

#### **5.- Aplicaciones Informáticas**

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

#### **6.- Recursos Humanos**

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

#### **7.- Aspectos Fiscales**

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

**8.- Aspectos Jurídicos**

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

**9.- Comercio Exterior**

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

**10.- Entorno Comunitario**

- Entorno socio-económico europeo
- Fuentes de Información

**11.- Comunicación**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

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

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

**2) Trabajo de Campo**

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

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

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

### **3) Las Consultorías individualizadas**

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

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

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

### **4) Presentación de los Proyectos**

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

### **5) Análisis de Viabilidad**

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

**TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO**

NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL

**DESTINATARIOS**

Titulados universitarios en paro/búsqueda de primer empleo.

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

640 horas, distribuidas preferentemente a lo largo de 5 años

**OBJETIVOS**

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

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

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



MODULO	Nº HORAS
1.- ORGANIZACION Y ESTRUCTURA	16
2.- CONTABILIDAD/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.

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**MODULO DE:**

**HOJA 9 /26**

**METODOLOGIA DEL PROYECTO**

**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:**

**HOJA 11 /26**

**PROCESO PRODUCTIVO/CALIDAD TOTAL**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**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.



<b>MODULO DE:</b> <b>DERECHO LABORAL</b>	<b>HOJA 18 /26</b>
---	--------------------

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**MODULO DE:**  
**COMERCIO EXTERIOR**

**HOJA 19 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**MODULO DE:**  
FISCAL

**HOJA 20 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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



**MODULO DE:**  
**DERECHO SOCIETARIO**

**HOJA 21 /26**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**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.
- Auditorías 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.

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

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<b>1.- Animación Hotelera</b>	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.
<b>2.- Organización de Actos</b>	Se imparten técnicas de Relaciones Públicas, Ambientación, Dibujo y Gastronomía.
<b>3.- Salud y Seguridad</b>	Se les instruye sobre medidas de seguridad en locales públicos y primeros auxilios.
<b>4.- Ayudas Locales</b>	Información sobre ayudas públicas destinadas al Sector Turístico.
<b>5.- Experiencias Locales</b>	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.
<b>6.- Calidad</b>	Comprender la filosofía de la calidad aplicada a los servicios de ocio y utilización del tiempo libre.
<b>7.- Comunicación</b>	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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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



**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**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**

ermidir 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.

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

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

#### **4.- Simulación de Gestión**

- Juego de Empresas
- Reglas del Buga-Buga

#### **5.- Aplicaciones Informáticas**

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

#### **6.- Recursos Humanos**

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

#### **7.- Aspectos Fiscales**

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

**8.- Aspectos Jurídicos**

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

**9.- Comercio Exterior**

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

**10.- Entorno Comunitario**

- Entorno socio-económico europeo
- Fuentes de Información

**11.- Comunicación**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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.



**OBJETIVOS OPERATIVOS:**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
* <b>La Dirección</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceptos generales</li> <li>- Tipos de estructuras</li> <li>- Problemas de organización y dirección</li> </ul>
* <b>Recursos humanos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planificación de recursos</li> <li>- Necesidades</li> <li>- Descripción de puestos</li> <li>- Distribución de tareas</li> </ul>
* <b>Aspectos financieros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estados contables               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Financieros</li> <li>- Balances</li> <li>- Resultados</li> </ul> </li> </ul>
* <b>Márketing y ventas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elementos de márketing               <ul style="list-style-type: none"> <li>- El mercado</li> <li>- El producto</li> <li>- El precio</li> <li>- La distribución</li> </ul> </li> </ul>

**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"> <li>- Energía térmica</li> <li>- Energía hidráulica</li> <li>- Energía nuclear</li> <li>- Energías renovables</li> </ul>
* Sector petroquímico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Refino y petroquímico</li> </ul>
* Sector químico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Química inorgánica</li> <li>- Pasta y papel</li> <li>- Pesticidas</li> <li>- Galvanoplastia</li> </ul>
*Sector minero	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Minería energética</li> <li>- Minería no energética</li> </ul>
* Agroganadero	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Explotaciones ganaderas,</li> <li>- Explotaciones agrarias</li> <li>- Industria alimentaria</li> </ul>
* Transporte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Carretera</li> <li>- Ferroviario</li> <li>- Aéreo</li> </ul>
*Operaciones de separación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sólido-sólido</li> <li>- Líquido-líquido</li> <li>- Sólido-líquido</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS:**

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

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
* <b>La atmósfera</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La atmósfera.</li> <li>- Ciclos</li> <li>- La radiación atmosférica</li> </ul>
* <b>Contaminantes mayoritarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuentes productoras</li> <li>- Combustibles fósiles</li> <li>- La industria</li> </ul>
* <b>Contaminantes minoritarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fuentes promotoras</li> <li>- La industria</li> <li>- Automoción</li> </ul>
* <b>Efectos principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acidificación</li> <li>- Efecto invernadero</li> <li>- Capa de ozono</li> <li>- Smogs</li> </ul>
* <b>Medidas correctoras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Soluciones en proceso</li> <li>- Soluciones fin de línea</li> <li>- Cambios de proceso</li> </ul>
* <b>Legislación</b>	

**OBJETIVOS OPERATIVOS:**

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

**CONTENIDOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS:**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<b>* Introducción</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Conocimiento básico de suelos y emplazamientos</li><li>- Tipos de contaminantes</li></ul>
<b>* Sectores contaminantes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Industria</li><li>- Contaminación difusa</li></ul>
<b>* Técnicas de descontaminación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fundamentos</li><li>- Operaciones</li><li>- Costes</li></ul>
<b>* Casos prácticos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aplicaciones de diferentes técnicas</li></ul>
<b>* Legislación</b>	

**OBJETIVOS OPERATIVOS:**

Conocer las principales fuentes de contaminación por el ruido, su problemática, así como las medidas correctoras.

**CONTENIDOS****SUBMÓDULOS****TEMAS****\* General**

- Conceptos básicos
- Fuentes de ruidos

**\* Contaminación por ruido**

- Medida del ruido
- Efectos
- Medidas correctoras activas y pasivas

**\*Ruido del tráfico**

- 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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
* <b>Caracterización y parámetros</b>	- Caracterización y parámetros
* <b>Pretratamientos</b>	- Pozos - Rejas
* <b>Tratamiento primario</b>	- Decantación
* <b>Tratamiento secundario</b>	- Procesos biológicos - Lodos activos - Lagunaje - Filtros - Decantadores secundarios - Fosas sépticas y tanques imhoff
* <b>Tratamiento terciario</b>	- Desnitrificación - Eliminación de fósforo
* <b>Desinfección</b>	- Cloración - Ozonización
* <b>Tratamiento de fangos</b>	- Espesamiento - Digestión - Filtración - Centrifugación - Eras
* <b>Recuperación térmica</b>	- Incineración de lodos
* <b>Legislación</b>	
* <b>Casos prácticos</b>	- Cálculo de una EDAR

**OBJETIVOS OPERATIVOS:**

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

**CONTENIDOS**

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



**OBJETIVOS OPERATIVOS:**

Conocer la gestión global de residuos sólidos, tanto urbanos, industriales como especiales a través de sus diferentes posibilidades de tratamiento.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
* <b>Residuos urbanos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características</li> <li>- Sistemas de recogida y tratamiento</li> <li>- Tratamientos</li> </ul>
* <b>Residuos industriales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características</li> <li>- Sistemas de tratamiento</li> <li>- Deposito de seguridad</li> <li>- Los aceites usados</li> </ul>
* <b>Residuos hospitalarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características</li> <li>- Sistemas de recogida</li> <li>- Tratamientos</li> </ul>
* <b>Residuos agrarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características y origen</li> <li>- Sistemas de tratamiento</li> </ul>
* <b>Residuos radiactivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características</li> <li>- Sistemas de recogida y transporte</li> <li>- Tratamiento y depósitos</li> </ul>
* <b>Reciclado</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plástico</li> <li>- Vidrio</li> <li>- Papel</li> <li>- Metal</li> <li>- Automóviles</li> </ul>

<b>MODULO:</b> <i>MINIMIZACIÓN DE RESIDUOS</i>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>OBJETIVOS OPERATIVOS:</b>		
<p>Conocer las diferentes estrategias y oportunidades que presenta la minimización de residuos, tanto desde el punto de vista medioambiental como económico</p>		
<b>CONTENIDOS</b>		
<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>* <b>Minimización de residuos</b></li> <li>* <b>El manual MEDIA</b></li> <li>* <b>Prácticas</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aspectos generales de minimización</li> <li>- Desarrollo del manual</li> <li>- Metodología de minimización</li> <li>- Ejercicio práctico de minimización</li> </ul>	

**OBJETIVOS OPERATIVOS:**

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

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

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

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

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

**\* Auditoría medioambiental**

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

**\* Practico**

- Autodiagnóstico
- Implantación de un SGMA

**OBJETIVOS OPERATIVOS:**

Conocer el proceso de evaluación ambiental en sus diferentes aspectos y aplicaciones

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

**\* Marco legal**

- La directiva europea
- R.D. 1302/86
- Reglamento

**\* Estudios de Impacto ambiental**

- Alcance
- Contenido

**\* Metodología**

- Inventario
- Identificación de impactos
- Evaluación de alternativas

**\* Medidas correctoras y control**

**\* Prácticas**

- Ejercicio práctico sobre varios estudios de EIA

<b>FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA</b>		<b>HOJA</b> 1/1
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b>		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE INGENIERÍA		
<b>DESTINATARIOS</b>		
Recien titulados, en busca de su primer empleo, con orientación medioambiental		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 500 horas de las cuales unas 200 son desarrollos de aplicación práctica</li> <li>- La duración aconsejable del curso es de 6 meses</li> </ul>		
<b>OBJETIVOS</b>		
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.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b>		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo		
<b>ESTRUCTURA DE ACCIÓN</b>		
<b>MÓDULO</b>	<b>Nº HORAS</b>	
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	

<b>FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA</b>		<b>HOJA 1/1</b>
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b>		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE GESTIÓN TERRITORIAL		
<b>DESTINATARIOS</b>		
Titulados en relación con la gestión del territorio comarcal y/o local.		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b>		
- 500 horas con una duración aconsejable de 6 meses		
<b>OBJETIVOS</b>		
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.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b>		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo		
<b>ESTRUCTURA DE ACCIÓN</b>		
<b>MÓDULO</b>	<b>Nº HORAS</b>	
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	-	

<b>FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA</b>		<b>HOJA 1/1</b>
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b>		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE INGENIERÍA Y GESTIÓN		
<b>DESTINATARIOS</b>		
Titulados superiores junior o senior con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia el campo de la ingeniería y gestión medioambiental.		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 500 horas de las cuales 150 son el desarrollo de una aplicación práctica, proyecto.</li> <li>- la duración aproximada es de 6 meses.</li> </ul>		
<b>OBJETIVOS</b>		
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.		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b>		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo		
<b>ESTRUCTURA DE ACCIÓN</b>		
<b>MÓDULO</b>	<b>Nº HORAS</b>	
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	

<b>FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA</b>		<b>HOJA 1/1</b>
<b>TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO</b>		
MEDIO AMBIENTE. ÁREA DE DIRECTIVOS DE PYMES		
<b>DESTINATARIOS</b>		
Personal directivos de pequeña y mediana empresa		
<b>DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN</b>		
- 500 horas con una duración aconsejable de 6 meses.		
<b>OBJETIVOS</b>		
Proporcionar a los participantes la formación e información necesaria para poder acometer políticas de gestión medioambiental dentro de la empresa		
<b>EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO</b>		
Se establecen sistemas de evaluación continua a los participantes con controles al final de cada módulo		
<b>ESTRUCTURA DE ACCIÓN</b>		
<b>MÓDULO</b>	<b>Nº HORAS</b>	
	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	-	



## **ACCIONES FORMATIVAS**

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

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

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

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

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

**OBJETIVOS**

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

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

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

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

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

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

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

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

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

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

**OBJETIVOS**

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

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

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

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

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

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

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

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

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

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

**OBJETIVOS**

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

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

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

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

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

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

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

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

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

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

**OBJETIVOS**

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

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

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

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

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
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**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
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**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
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

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

**DESTINATARIOS**

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

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

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

**OBJETIVOS**

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

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

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

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

***ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN***

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
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**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
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**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
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**

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

**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
- Entorno productivo	- El diseño de un sistema productivo
- Núcleo del sistema productivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La organización industrial</li> <li>- Tipos de sistemas productivos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Análisis del inventario.</li> <li>. Tipos y gestión de inventarios</li> <li>. El control de la producción</li> <li>. Gestión de la capacidad productiva</li> <li>. Previsiones de demanda</li> <li>. Gestión de costes de producción</li> <li>. El "just in time"</li> </ul> </li> </ul>
- Elementos del sistema productivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Integración logística del sistema</li> <li>- Control de calidad. Función e integración</li> <li>- El Mantenimiento. Integración de la función de producción</li> <li>- La informática de producción CIM</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Concepto de simulación</li>          <li>- Práctica de simulación</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Definición de la simulación. Tipos</li> <li>- Formulación de problemas. Identificación de dificultades.</li> <li>- Desarrollo del modelo</li>  <li>Casos "reales" de simulación</li> <li>- Sistema de producción<ul style="list-style-type: none"><li>· Viabilidad de la inversión</li><li>· Capacidades productivas</li><li>· Tecnologías</li></ul></li> <li>- Organización de líneas de producción<ul style="list-style-type: none"><li>· Análisis de Lay- Out</li><li>· Análisis de productividad</li><li>· Análisis económico</li><li>· Equilibrio de capacidades productivas</li><li>· Planificación "What if"</li></ul></li></ul>

**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepto de operaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las operaciones en la empresa                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. El concepto de valor</li> <li>. La relación con los Dptos. funcionales</li> <li>. El valor estratégico de las operaciones.</li> </ul> </li> <li>- Casos de estudio</li> <li>- Compras y aprovisionamientos como estrategia operativa.</li> <li>- La obsolescencia tecnológica.</li> <li>- La calidad como ventaja operativa</li> <li>- La integración operativa. Ventajas e inconvenientes.</li> <li>- El tamaño empresarial                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Alianzas estratégicas.</li> <li>. Ventajas del "grande"</li> <li>. Ventajas del pequeño</li> </ul> </li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición y alcance de proyecto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición del proyecto.</li> <li>- Alcance del compromiso</li> <li>- Análisis de riesgos</li> <li>- Análisis de viabilidad</li> <li>- La contratación</li> <li>- Aspectos jurídico legales</li> <li>- Aspectos fiscales</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- El equipo de proyecto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión de equipos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Las ventajas del equipo</li> <li>. El papel del lider</li> <li>. El director de proyecto como lider</li> <li>. Responsabilidad y actividades en el equipo.</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- El control del proyecto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Herramientas de control y seguimiento de proyectos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Gestión de la documentación</li> <li>. Gestión del contrato</li> <li>. Gestión de modificaciones</li> <li>. Diagramas de control</li> </ul> </li> </ul>

**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategia de empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepto de estrategia                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Necesidad</li> <li>. Análisis futuro de la empresa</li> <li>. Integración de funciones</li> </ul> </li> <li>- Modelo conceptual de Planificación                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Metodologías de análisis</li> <li>. Estrategias básicas</li> <li>. Liderazgo en costes</li> <li>. Diferenciación</li> <li>. Tecnología</li> <li>. Culturas</li> <li>. El arbol de tecnologías</li> </ul> </li> <li>- Casos de estudio                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Rivalidad</li> <li>. Cultura de empresa</li> <li>. Organización</li> <li>. Tecnología</li> </ul> </li> <li>- Herramientas y criterios de implantación estratégica.</li> </ul>

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
- La función de mantenimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Objetivos del mantenimiento                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Disponibilidad operativa</li> </ul> </li> <li>- Tipos de mantenimiento</li> <li>- Los costes de mantenimiento y los costes de la indisponibilidad.</li> </ul>
- Gestión del mantenimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad operativa versus capacidad mantenimiento</li> <li>- Recursos disponibles</li> <li>- Gestión de recursos</li> <li>- Captación y análisis de datos</li> <li>- Arbol de fallos</li> <li>- Fiabilidad</li> <li>- Mantenibilidad</li> <li>- Disponibilidad</li> </ul>
- 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**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**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
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Compras y aprovisionamientos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La función de compras                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Aprovisionamientos y calidad</li> <li>. Aprovisionamientos y "Just in Time"</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión de materiales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Almacén de materias primas</li> <li>- El producto y su estructura operativa.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Lista de materiales</li> <li>. Ley operativa</li> <li>. Lay -out</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión de producción</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El plan de producción</li> <li>- Conceptos básicos: Lead Time, Run Time, Setup-Time.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Equilibrio capacidades</li> <li>. Sincronización capacidades</li> <li>. Elaboración del plan maestro de producción</li> <li>. El flujo de materiales e información</li> </ul> </li> <li>- Planificación de la producción                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Tipos de demanda</li> <li>. Técnicas de scheduling</li> <li>. Filosofía Kan - Ban</li> <li>. Fabricación flexible</li> </ul> </li> </ul>

**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 puedan presentarse.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<p>- Fundamentos de Comunicaciones de Datos</p> <p style="text-align: center; margin-top: 200px;"><b>Gestión y Diseño de Redes</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Funciones: Sincronización, modulación-demodulación, detección y corrección de errores.</li> <li>- Transmisión de datos: Tipos de circuitos y líneas.</li> <li>- Perturbaciones</li> <li>- Protocolos, estándares y procedimientos de transmisión.</li> <li>- Equipos de conexión: Modems, concentradores o front-end, y multiplexores.</li> <li>- Conocimiento de diseño</li> <li>- Arquitectura de redes públicas: conmutación de circuitos y conmutación de paquetes</li> <li>- Diseño de redes privadas</li> <li>- Tarificación y análisis de costes</li> <li>- Centro de control de red</li> <li>- Proyecto práctico</li> </ul>



**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**

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

**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**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- Legislación

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- El futuro: Los problemas del tamaño crítico</li>   <li>- Conceptos básicos de derecho laboral y seguridad social</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Efectos secundarios de la utilización de técnicas                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Desaparición de la figura del responsable</li> <li>. Subjetividad</li> <li>. Desconocimiento de factores utilizados</li> </ul> </li> </ul>

**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**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Puesta en práctica de una estrategia favorable al sistema de información</li>   <li>- Sistemas de ayuda a la decisión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Interrelaciones con el sistema de información</li>   <li>- Habilitando la capacidad tecnológica</li>   <li>- Factores clave de éxito</li>   <li>- Estrategias competitivas</li>   <li>- Gestión por medio del sistema de información</li>   <li>- ¿Qué es un sistema de ayuda a la decisión?</li>   <li>- Tipos de sistemas de ayuda a la decisión</li>   <li>- Ayudas a la decisión proporcionadas por un sistema de ayuda a la decisión</li>   <li>- Métodos para aumentar la selectividad de la información</li>   <li>- Modelos de optimización</li>   <li>- Sistemas de apoyo a la decisión orientados a modelos</li>   <li>- Sistemas de ayuda a la decisión y sistemas de información administrativa</li> </ul>



**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
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategia tecnológica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las matrices de producto o negocios</li> <li>- La tecnología en el centro de la estrategia. Arthur D. Little</li> <li>- Desarrollo recientes                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. La ventaja competitiva de Porter</li> <li>. La explotación del potencial tecnológico: los "árboles" o "racimos" tecnológicos</li> <li>. Nuevas formas de acceso a la tecnología: alianzas, subcontratación, descentralización.</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Factores para gestión de la innovación tecnológica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Especialización                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Productos estrechamente relacionados</li> <li>. Especialización de la I + D</li> <li>. Prioridades lógicas</li> </ul> </li> <li>- Adaptabilidad                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Flexibilidad en la organización</li> </ul> </li> <li>- Cohesión organizativa                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Buena comunicación</li> <li>. Rotación en el trabajo</li> <li>. Equipos multidisciplinares</li> <li>. Empleo a largo plazo</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

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

## CONTENIDOS

## SUBMODULOS

## TEMAS

Comercialización de la tecnología

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gráficos de control</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagramas de la capacidad de los procesos</li> <li>- Diagramas de dispersión (diagramas de correlación)</li> <li>- ¿Qué es el error?</li> <li>- Tipos de gráficos de control</li> <li>- Preparación de los gráficos de control de la media y el recorrido (x-R)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para la fracción de unidades defectuosas (p)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para el número de unidades defectuosas (pn)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para el número de defectos por unidad (u)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para el número de defectos (c)</li> <li>- Interpretación de los gráficos de control</li> <li>- Aplicaciones de los gráficos de control</li> <li>- El gráfico de control de la mediana y el recorrido</li> </ul>

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Niveles de control             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Selección de los elementos de control</li> <li>. Establecimiento de los niveles de control</li> <li>. Previsión de los niveles de control</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Garantía de Calidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué es la Garantía de Calidad?</li> <li>- Los principios de la Garantía de Calidad</li> <li>- Los métodos y sistemas de la Garantía de Calidad</li> <li>- ¿Por qué se producen unidades defectuosas? Algunas modificaciones convenientes</li> <li>- Fiabilidad</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La inspección</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La Garantía de Calidad y la responsabilidad social (responsabilidad civil por el producto, y daños ambientales ocasionados por el producto.</li> <li>- ¿Qué es la inspección?</li> <li>- Tipos de inspección</li> <li>- ¿Qué es la inspección por muestro?             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Errores de muestreo</li> <li>. Curvas características de los planes de muestreo</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

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



## CONTENIDOS

## SUBMODULOS

## TEMAS

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

**CONTENIDOS**

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

**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marco legal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La directiva europea</li> <li>- R.D. 1302/86</li> <li>- Reglamento</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudios de Impacto ambiental</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alcance</li> <li>- Contenido</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Metodología</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inventario</li> <li>- Identificación de impactos</li> <li>- Evaluación de alternativas</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Medidas correctoras y control</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicio práctico sobre varios estudios de evaluación</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prácticas</li> </ul>	

**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Equipos informáticos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Unidades centrales</li> <li>- Miniordenadores</li> <li>- Microordenadores</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Componentes de un ordenador</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Unidad central de proceso</li> <li>- Memoria principal</li> <li>- Dispositivos de entrada y salida</li> <li>- Almacenamiento auxiliar</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso de información</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Palabras e instrucciones</li> <li>- Direccionamiento</li> <li>- Multitarea</li> </ul>

**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programas de Ordenador</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos de programas</li> <li>- Naturaleza crítica del procesamiento de transacciones</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollo de Programas de Aplicaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseño de un sistema de procesamiento de transacciones</li> <li>- Aspectos de gestión en el desarrollo de programas de aplicaciones</li> <li>- Ciclo de vida del proceso de desarrollo</li> <li>- Mejoras en el proceso de desarrollo convencional</li> <li>- Uso de paquetes de aplicaciones comercializados</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Herramientas de Desarrollo de alta productividad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lenguajes de cuarta generación</li> <li>- Sistemas de gestión de bases de datos</li> <li>- Sistemas prototipo</li> <li>- Operación por usuario final</li> <li>- Orientaciones generales para el desarrollo de programas</li> </ul>



**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**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- Organización del departamento informático

- Elección del equipo

- Funciones y responsabilidades

. Explotación

. Desarrollo

. Comunicaciones

. Microinformática

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMÓDULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Seguridad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Riesgos físicos</li> <li>.</li> <li>- Daños accidentales o intencionados</li> <li>- Prácticas fraudulentas a través del sistema</li> <li>- Pérdida o sustracción de información (ficheros, datos y documentación) y materiales</li> <li>-: Accesos no autorizados a programas, ficheros o datos</li> <li>- Datos erróneos, deliberados o accidentales, en la entrada al sistema</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Auditoría informática</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Funciones principales                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Evaluación de calidad de los controles</li> <li>. Vigilancia de aplicación práctica</li> <li>. Comprobación del cumplimiento de normas en vigor</li> <li>. Verificación de fiabilidad de información</li> <li>. Propuesta de medidas correctoras y comprobación de puesta en práctica</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS****SUBMODULOS****TEMAS**

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

## 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 hacía aquellas alternativas profesionales donde las habilidades del sujeto sean susceptibles de mejor utilización.

**CONTENIDOS**

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

**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Técnicas de presentación</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Preparación de contenidos.</li><li>- Elementos logísticos.</li><li>- Utilización de elementos audiovisuales.</li><li>- Participación de los asistentes.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Técnicas de comunicación</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Análisis transaccional.</li><li>- Conductas verbales.</li><li>- Comunicación no verbal.</li><li>- Programación neurolingüística.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Técnicas de análisis y solución de problemas</b></li></ul>	

**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**

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



**CONTENIDOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

SUBMODULOS	TEMAS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Análisis de costes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Costes fijos y variables</li> <li>. Costes directos e indirectos</li> <li>. Costes unitarios y totales</li> <li>. Margen de contribución</li> <li>. Punto de equilibrio o umbral de rentabilidad</li> <li>. El apalancamiento operativo</li> </ul> </li>   <li>- <b>La información de costes y el control</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. El coste del producto</li> <li>. El coste de la venta</li> <li>. La organización por centro de costes</li> <li>. Sistemas de coste                             <ul style="list-style-type: none"> <li>* Costes estándar</li> <li>* Costes por pedido</li> <li>* Costes por proceso</li> <li>* Costes históricos</li> </ul> </li> <li>. Las desviaciones de los costes de producción</li> <li>. Margen de contribución y margen bruto</li> <li>. Los costes completos: El Activity Based Costing (ABC)</li> </ul> </li>   <li>- <b>Fundamentos del control de gestión</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. La función de control</li> <li>. Los instrumentos de control</li> <li>. El control de gestión</li> <li>. Aspectos de la gestión de un responsable</li> <li>. Tipos de centros de responsabilidad</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>El presupuesto</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. La función del presupuesto</li> <li>. Proceso presupuestario</li> <li>. Elaboración de planes, programas y presupuestos</li> <li>. Sistemas de información para el control de gestión</li> <li>. Control de los presupuestos</li> <li>. El presupuesto de operaciones: ventas, producción, coste de ventas, gastos generales, etc.</li> </ul> </li>   <li>- <b>Un esquema conceptual para el diseño de un control de gestión</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. El modelo económico de negocio</li> <li>. Las áreas clave de negocio</li> <li>. Aplicación a organizaciones funcionales</li> <li>. El cuadro de mando</li> </ul> </li> </ul>

**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**

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



**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Formas jurídico-mercantiles de empresa</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresa Individual (Autónomos); Agrupaciones sin personalidad Jurídica; Comunidad Colectiva; Comanditarias; Limitada; Anónima; Socs. Anónimas Laborales y Cooperativas.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>El profesional libre: formas organizativas</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Profesional independiente. Despachos Colectivos. Formas. Sociedades de Profesionales.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Cuestiones fiscales básicas de la "Puesta en Marcha"</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Fiscalidad de la fase operativa de la actividad</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Problemática del impuesto y de la facturación. Retención a cuenta del IRPF. Seguridad Social y retenciones.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Fiscalidad de resultados</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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.</li> </ul>

**CONTENIDOS****SUBMODULOS****TEMAS**

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

- **Cuestiones fiscales específicas**

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>El futuro: Los problemas del tamaño crítico</b></li> <li>● <b>Conceptos básicos de derecho laboral y seguridad social</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Efectos secundarios de la utilización de técnicas.</b><ul style="list-style-type: none"><li>· <b>Desaparición de la figura del responsable</b></li><li>· <b>Subjetividad</b></li><li>· <b>Desconocimiento de factores utilizados</b></li></ul></li></ul>



**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**

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

## **ACCIONES FORMATIVAS**

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

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

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

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

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

**OBJETIVOS**

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

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

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

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

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

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

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

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

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

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

**OBJETIVOS**

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

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

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

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

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

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

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

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

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

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

**OBJETIVOS**

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

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

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

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

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

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

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

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

**DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN**

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

**OBJETIVOS**

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

**EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO**

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

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

**ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
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>	--

**TITULO 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**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
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**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
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>Bussinés 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**

<b>MODULO</b>	<b>Nº HORAS</b>
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**

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

**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**

- Entorno productivo

- El diseño de un sistema productivo

- La organización industrial

- Núcleo del sistema productivo

- Tipos de sistemas productivos

- . Análisis del inventario.
- . Tipos y gestión de inventarios
- . El control de la producción
- . Gestión de la capacidad productiva
- . Previsiones de demanda
- . Gestión de costes de producción
- . El "just in time"

- Elementos del sistema productivo

- Integración logística del sistema

- Control de calidad. Función e integración

- El Mantenimiento. Integración de la función de producción

- La informática de producción

CIM

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- Concepto de operaciones

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

- 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**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- Definición y alcance de proyecto

- Definición del proyecto.

- Alcance del compromiso

- Análisis de riesgos

- Análisis de viabilidad

- La contratación

- Aspectos jurídico legales

- Aspectos fiscales

- El equipo de proyecto

- Gestión de equipos

- . Las ventajas del equipo

- . El papel del lider

- . El director de proyecto como lider

- . Responsabilidad y actividades en el equipo.

- El control del proyecto

- Herramientas de control y seguimiento de proyectos

- . Gestión de la documentación

- . Gestión del contrato

- . Gestión de modificaciones

- . Diagramas de control

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- Análisis funcional

- Definición funcional del proyecto

- Análisis ABC

- Matriz del valor

- Análisis prestaciones

- Función del producto y sus prestaciones

- Cociente coste/prestaciones

- Incremento 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**

**SUBMÓDULOS**

**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 árbol 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**

**SUBMÓDULOS**

**TEMAS**

- Conceptos de costes

- Costes fijos y variables
- Costes directos e indirectos
- Margen de contribución
- Umbral de rentabilidad
- Apalancamiento operativo

- Sistemas de costes

- Costes por pedido
- Coste por proceso
- Coste estándar
- Costes históricos
- Costes basados en actividades

- Fundamentos de control de gestión

- La función de control
  - . Instrumentos
  - . Centros de control
  - . El presupuesto

- Diseño de sistemas

- Diseño de un sistema de control
  - . Modelo estratégico y modelo de control
  - . La organización y el control.

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- Finanzas

- Dualidad de empleos y recursos
  - . 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.

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

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

- Mercados Financieros

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

- Análisis de rentabilidad de inversiones

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Compras y aprovisionamientos</li>   <li>- Gestión de materiales</li>   <li>- Gestión de producción</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La función de compras               <ul style="list-style-type: none"> <li>. Aprovisionamientos y calidad</li> <li>. Aprovisionamientos y "Just in Time"</li> </ul> </li>   <li>- Almacén de materias primas</li>   <li>- El producto y su estructura operativa.               <ul style="list-style-type: none"> <li>. Lista de materiales</li> <li>. Ley operativa</li> <li>. Lay -out</li> </ul> </li>   <li>- El plan de producción</li>   <li>- Conceptos básicos: Lead Time, Run Time, Setup-Time.               <ul style="list-style-type: none"> <li>. Equilibrio capacidades</li> <li>. Sincronización capacidades</li> <li>. Elaboración del plan maestro de producción</li> <li>. El flujo de materiales e información</li> </ul> </li>   <li>- Planificación de la producción               <ul style="list-style-type: none"> <li>. Tipos de demanda</li> <li>. Técnicas de scheduling</li> <li>. Filosofía Kan - Ban</li> <li>. Fabricación flexible</li> </ul> </li> </ul>



**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 puedan presentarse.

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fundamentos de Comunicaciones de Datos</li> </ul> <p style="text-align: center; margin-top: 200px;"><b>Gestión y Diseño de Redes</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Funciones: Sincronización, modulación-demodulación, detección y corrección de errores.</li> <li>- Transmisión de datos: Tipos de circuitos y líneas.</li> <li>- Perturbaciones</li> <li>- Protocolos, estándares y procedimientos de transmisión.</li> <li>- Equipos de conexión: Modems, concentradores o front-end, y multiplexores.</li> <li>- Conocimiento de diseño</li> <li>- Arquitectura de redes públicas: conmutación de circuitos y conmutación de paquetes</li> <li>- Diseño de redes privadas</li> <li>- Tarificación y análisis de costes</li> <li>- Centro de control de red</li> <li>- Proyecto práctico</li> </ul>

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Redes de Area Local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición</li> <li>- Topologías físicas</li> <li>- Banda base y banda ancha</li> <li>- Características medio físicos transmisión.</li> <li>- Diseño de RAL (casos prácticos)</li> <li>- Gestión de RAL (ejemplos)</li> <li>- Integración PABX</li> </ul>

**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**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- Descripción del sector

- Composición por áreas
- Situación a nivel mundial
- Situación a nivel nacional
- Principales actores

- Análisis sectorial

- Evolución histórica
- Areas emergentes de oportunidad y áreas en declive
- Fabricantes y proveedores
- Consumidores y clientes
- Operadores

**CONTENIDOS**

**SUBMÓDULOS**

**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**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMÓDULOS**

**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**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMÓDULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Puesta en práctica de una estrategia favorable al sistema de información</li>   <li>- Sistemas de ayuda a la decisión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Interrelaciones con el sistema de información</li>   <li>- Habilitando la capacidad tecnológica</li>   <li>- Factores clave de éxito</li>   <li>- Estrategias competitivas</li>   <li>- Gestión por medio del sistema de información</li>   <li>- ¿Qué es un sistema de ayuda a la decisión?</li>   <li>- Tipos de sistemas de ayuda a la decisión</li>   <li>- Ayudas a la decisión proporcionadas por un sistema de ayuda a la decisión</li>   <li>- Métodos para aumentar la selectividad de la información</li>   <li>- Modelos de optimización</li>   <li>- Sistemas de apoyo a la decisión orientados a modelos</li>   <li>- Sistemas de ayuda a la decisión y sistemas de información administrativa</li> </ul>

**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategia tecnológica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las matrices de producto o negocios</li> <li>- La tecnología en el centro de la estrategia. Arthur D. Little</li> <li>- Desarrollo recientes                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. La ventaja competitiva de Porter</li> <li>. La explotación del potencial tecnológico: los "árboles" o "racimos" tecnológicos</li> <li>. Nuevas formas de acceso a la tecnología: alianzas, subcontratación, descentralización.</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Factores para gestión de la innovación tecnológica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Especialización                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Productos estrechamente relacionados</li> <li>. Especialización de la I + D</li> <li>. Prioridades lógicas</li> </ul> </li> <li>- Adaptabilidad                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Flexibilidad en la organización</li> </ul> </li> <li>- Cohesión organizativa                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Buena comunicación</li> <li>. Rotación en el trabajo</li> <li>. Equipos multidisciplinares</li> <li>. Empleo a largo plazo</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

**SUBMÓDULOS**

**TEMAS**

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

## CONTENIDOS

## SUBMÓDULOS

## TEMAS

Comercialización de la tecnología

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- Fundamentos de calidad industrial

- 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
- 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

↳ Métodos estadísticos

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<p>Gráficos de control</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagramas de la capacidad de los procesos</li> <li>- Diagramas de dispersión (diagramas de correlación)</li> <li>- ¿Qué es el error?</li> <li>- Tipos de gráficos de control</li> <li>- Preparación de los gráficos de control de la media y el recorrido (x-R)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para la fracción de unidades defectuosas (p)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para el número de unidades defectuosas (pn)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para el número de defectos por unidad (u)</li> <li>- Preparación de los gráficos de control para el número de defectos (c)</li> <li>- Interpretación de los gráficos de control</li> <li>- Aplicaciones de los gráficos de control</li> <li>- El gráfico de control de la mediana y el recorrido</li> </ul>

**CONTENIDOS**

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



**CONTENIDOS**

<b>SUBMÓDULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Garantía de Calidad</li> <li>- La inspección</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Niveles de control                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Selección de los elementos de control</li> <li>. Establecimiento de los niveles de control</li> <li>. Previsión de los niveles de control</li> </ul> </li> <li>- ¿Qué es la Garantía de Calidad?</li> <li>- Los principios de la Garantía de Calidad</li> <li>- Los métodos y sistemas de la Garantía de Calidad</li> <li>- ¿Por qué se producen unidades defectuosas? Algunas modificaciones convenientes</li> <li>- Fiabilidad</li> <li>- La Garantía de Calidad y la responsabilidad social (responsabilidad civil por el producto, y daños ambientales ocasionados por el producto.</li> <li>- ¿Qué es la inspección?</li> <li>- Tipos de inspección</li> <li>- ¿Qué es la inspección por muestro?                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Errores de muestreo</li> <li>. Curvas características de los planes de muestreo</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

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



**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**

<b>SUBMÓDULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marco legal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La directiva europea</li> <li>- R.D. 1302/86</li> <li>- Reglamento</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudios de Impacto ambiental</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alcance</li> <li>- Contenido</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Metodología</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inventario</li> <li>- Identificación de impactos</li> <li>- Evaluación de alternativas</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Medidas correctoras y control</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicio práctico sobre varios estudios de evaluación</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prácticas</li> </ul>	



**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**

<b>SUBMÓDULOS</b>	<b>TEMAS</b>
- Equipos informáticos	- Unidades centrales
	- Miniordenadores
	- Microordenadores
- Componentes de un ordenador	- Unidad central de proceso
	- Memoria principal
	- Dispositivos de entrada y salida
	- Almacenamiento auxiliar
Proceso de información	- Palabras e instrucciones
	- Direccionamiento
	- Multitarea

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programas de Ordenador</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos de programas</li> <li>- Naturaleza crítica del procesamiento de transacciones</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollo de Programas de Aplicaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseño de un sistema de procesamiento de transacciones</li> <li>- Aspectos de gestión en el desarrollo de programas de aplicaciones</li> <li>- Ciclo de vida del proceso de desarrollo</li> <li>- Mejoras en el proceso de desarrollo convencional</li> <li>- Uso de paquetes de aplicaciones comercializados</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Herramientas de Desarrollo de alta productividad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lenguajes de cuarta generación</li> <li>- Sistemas de gestión de bases de datos</li> <li>- Sistemas prototipo</li> <li>- Operación por usuario final</li> <li>- Orientaciones generales para el desarrollo de programas</li> </ul>

**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**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organización del departamento informático</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elección del equipo</li> <li>- Funciones y responsabilidades                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Explotación</li> <li>. Desarrollo</li> <li>. Comunicaciones</li> <li>. Microinformática</li> </ul> </li> </ul>

**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Seguridad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Riesgos físicos</li> <li>- Daños accidentales o intencionados</li> <li>- Prácticas fraudulentas a través del sistema</li> <li>- Pérdida o sustracción de información (ficheros, datos y documentación) y materiales</li> <li>- Accesos no autorizados a programas, ficheros o datos</li> <li>- Datos erróneos, deliberados o accidentales, en la entrada al sistema</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Auditoría informática</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Funciones principales                             <ul style="list-style-type: none"> <li>. Evaluación de calidad de los controles</li> <li>. Vigilancia de aplicación práctica</li> <li>. Comprobación del cumplimiento de normas en vigor</li> <li>. Verificación de fiabilidad de información</li> <li>. Propuesta de medidas correctoras y comprobación de puesta en práctica</li> </ul> </li> </ul>

**CONTENIDOS****SUBMODULOS****TEMAS**

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

## 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**

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



**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Técnicas de presentación</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Preparación de contenidos.</li><li>- Elementos logísticos.</li><li>- Utilización de elementos audiovisuales.</li><li>- Participación de los asistentes.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Técnicas de comunicación</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Análisis transaccional.</li><li>- Conductas verbales.</li><li>- Comunicación no verbal.</li><li>- Programación neurolingüística.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>Técnicas de análisis y solución de problemas</b></li></ul>	

**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**

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

**CONTENIDOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Análisis de costes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Costes fijos y variables</li> <li>. Costes directos e indirectos</li> <li>. Costes unitarios y totales</li> <li>. Margen de contribución</li> <li>. Punto de equilibrio o umbral de rentabilidad</li> <li>. El apalancamiento operativo</li> </ul> </li>   <li>- <b>La información de costes y el control</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. El coste del producto</li> <li>. El coste de la venta</li> <li>. La organización por centro de costes</li> <li>. Sistemas de coste                             <ul style="list-style-type: none"> <li>* Costes estándar</li> <li>* Costes por pedido</li> <li>* Costes por proceso</li> <li>* Costes históricos</li> </ul> </li> <li>. Las desviaciones de los costes de producción</li> <li>. Margen de contribución y margen bruto</li> <li>. Los costes completos: El Activity Based Costing (ABC)</li> </ul> </li>   <li>- <b>Fundamentos del control de gestión</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. La función de control</li> <li>. Los instrumentos de control</li> <li>. El control de gestión</li> <li>. Aspectos de la gestión de un responsable</li> <li>. Tipos de centros de responsabilidad</li> </ul> </li> </ul>



**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- El presupuesto<ul style="list-style-type: none"><li>. La función del presupuesto</li><li>. Proceso presupuestario</li><li>. Elaboración de planes, programas y presupuestos</li><li>. Sistemas de información para el control de gestión</li><li>. Control de los presupuestos</li><li>. El presupuesto de operaciones: ventas, producción, coste de ventas, gastos generales, etc.</li></ul></li> <li>- Un esquema conceptual para el diseño de un control de gestión<ul style="list-style-type: none"><li>. El modelo económico de negocio</li><li>. Las áreas clave de negocio</li><li>. Aplicación a organizaciones funcionales</li><li>. El cuadro de mando</li></ul></li></ul>

**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**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Gestión de stocks</b></li>   <li>● <b>Nuevos conceptos de producción</b></li>   <li>● <b>Conceptos de calidad</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programación de Operaciones: dificultades y métodos de programación.</li>   <li>- Control de actividades.</li>   <li>- Clasificación de los stocks.</li>   <li>- Gestión de inventarios de producción.</li>   <li>- Gestión de inventarios de distribución.</li>   <li>- Manejo de stocks.</li>   <li>- Producción sin stocks ("Just in time")               <ul style="list-style-type: none"> <li>· Conceptos y bases</li> <li>· El factor humano</li> <li>· Planificación y organización de la producción: método "Kanban"</li> <li>· Programación de operaciones</li> <li>· Ventajas y problemas de la producción JIT</li> </ul> </li>   <li>- La producción flexible.               <ul style="list-style-type: none"> <li>· La célula de producción</li> <li>· Tecnología de grupo</li> <li>· Planificación y programación de la producción flexible</li> <li>· Ventajas e inconvenientes de la producción flexible</li> </ul> </li>   <li>- Control de calidad.</li>   <li>- Aseguramiento de calidad.</li>   <li>- Gestión de calidad: calidad total.</li>   <li>- 695 Premio EFQM.</li> </ul>

**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**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Formas jurídico-mercantiles de empresa</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresa Individual (Autónomos); Agrupaciones sin personalidad Jurídica; Comunidad Colectiva; Comanditarias; Limitada; Anónima; Socs. Anónimas Laborales y Cooperativas.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>El profesional libre: formas organizativas</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Profesional independiente. Despachos Colectivos. Formas. Sociedades de Profesionales.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Cuestiones fiscales básicas de la "Puesta en Marcha"</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Fiscalidad de la fase operativa de la actividad</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Problemática del impuesto y de la facturación. Retención a cuenta del IRPF. Seguridad Social y retenciones.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Fiscalidad de resultados</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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.</li> </ul>

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>El futuro: Los problemas del tamaño crítico</b></li> <li>● <b>Conceptos básicos de derecho laboral y seguridad social</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Efectos secundarios de la utilización de técnicas.</b><ul style="list-style-type: none"><li>. <b>Desaparición de la figura del responsable</b></li><li>. <b>Subjetividad</b></li><li>. <b>Desconocimiento de factores utilizados</b></li></ul></li></ul>

**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**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Análisis estratégico de costes</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economías de escala.</li> <li>- Curva de experiencia.</li> <li>- Cadena de valor.</li> <li>- Reducción de costes.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Ingreso en nuevos negocios</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ingresos mediante desarrollo interno.</li> <li>- Ingreso mediante adquisición.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>La estructura organizativa</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepto de organización.</li> <li>- Criterios de diseño: mercado, geografía, producto, etc.</li> <li>- Tipos de estructura en función del nivel de desarrollo de la empresa.</li> <li>- Problemas organizativos.</li> <li>- Futuro y tendencias.</li> </ul>

**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**

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

**CONTENIDOS**

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

**CONTENIDOS**

**SUBMODULOS**

**TEMAS**

- **Plan de operaciones**
  - . Evaluación de capacidad productiva
  - . Decisión sobre producción con medios propios o subcontratación
  - . Tecnologías y medios productivos
  - . Calidad
  - . Política de compras y aprovisionamientos
  
- **Plan de organización y recursos humanos.**
  - . Estructura organizativa: central y territorial
  - . Planificación de personal: plantilla y perfiles
  - . Políticas de personal: selección, formación y retribución
  
- **Plan de financiación.**
  - . Elaboración de previsiones
    - \* Cuenta de resultados
    - \* Balance y Tesorería
  - . Cálculo de punto de equilibrio y la rentabilidad de las ventas
  - . Determinación de necesidades financieras
    - \* Por fondo de maniobra
    - \* Inmovilizado fijo
    - \* Otros
  - . Fuentes de financiación
    - \* Capital
    - \* Deuda
  - . Política de reparto de beneficios
  - . Alianzas y posible entrada de nuevos socios



**CONTENIDOS**

<b>SUBMÓDULOS</b>	<b>TEMAS</b>
● <b>Plan de implantación</b>	- Acciones - Calendario - Responsables

**OBJETIVOS OPERATIVOS**

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

**CONTENIDOS**

<b>SUBMODULOS</b>	<b>TEMAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Módulo Comercial</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnóstico de la capacidad exportadora de la empresa.</li> <li>- Etapas de la investigación de mercados exteriores.</li> <li>- Formas de presencia comercial en el mercado exterior. Criterios de selección. Análisis comparado de sus ventajas e inconvenientes.</li> <li>- Plan de Marketing Internacional. Políticas de producto, precios, distribución y comunicaciones.</li> <li>- Organización de la empresa para la exportación.</li> <li>- La oferta de exportación. Cláusulas. La revisión de precios.</li> <li>- Transferencias de tecnología en los mercados internacionales.</li> <li>- Inversión directa en el exterior. "Joint-ventures". Alianzas estratégicas.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Módulo Financiero</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Medios de pagos en el comercio internacional.</li> <li>- Financiación del comercio exterior.</li> </ul>

**CONTENIDOS**

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

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

---

Una vez identificados, en el Capítulo 6: LOS SECTORES EMERGENTES, de la Comunidad del País Vasco, y las actividades formativas tendentes a mantener y desarrollar opciones de empleo, y contemplados los cursos, programas y metodologías más adaptadas a tal finalidad, el siguiente Capítulo tiene como finalidad la presentación de un resumen de las actividades docentes a desarrollar, en la Comunidad Autónoma del País Vasco, a lo largo de los próximos cinco años.

Tal y como se ha indicado con anterioridad, tanto el Estudio de Necesidades Globales como el de Necesidades Sectoriales de Formación en la Comunidad Autónoma del País Vasco, se enfocan como asistencias técnicas al Programa de Formación F.S.E. - E.O.I., con el objeto de enfocar, desarrollar, adaptar a las necesidades reales y dar contenido al conjunto de las acciones de formación previstas para dicha Comunidad.

El objetivo del siguiente Capítulo es el de indicar el detalle de las acciones formativas a desarrollar en los próximos años en la Comunidad del País Vasco, partiendo de la información obtenida tanto del análisis global como del sectorial y ello atendiendo al siguiente esquema:

A.- El primer paso ha sido el de establecer una cuantificación de las acciones formativas necesarias a aplicar tanto para titulados superiores como para directivos, técnicos y asimilados, para los próximos cinco años. Esta cuantificación va a permitir conocer las necesidades globales de formación de la Comunidad para el conjunto de los sectores analizados.

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

---

B.- Partiendo de esa cuantificación, se han estimado las necesidades de formación que por su complejidad o por la novedad de sus contenidos requieren acciones formativas de larga duración. A estos efectos se han considerado acciones formativas de larga duración las que tienen un contenido en torno a las 500 horas.

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

C.- Una vez determinado el ámbito específico de actuación del Programa y cuantificadas las acciones que se deben desarrollar, se establece un diagrama explicativo de la estructura de los cursos que integran dicho Programa.

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

---

A.- Cuantificación de las acciones formativas a realizar en la Comunidad del País Vasco, en los sectores seleccionados, en el período 1.996 - 2.000.

**Cuadro nº 151**

<b>SECTORES</b>	<b>NUMERO</b>
TURISMO	1.718
CONSTRUCCION	11.815
ALIMENTACION	2.114
QUIMICA	1.679
ENERGIA Y AGUA	-
METALURGIA	3.819
METALES NO FERREOS	1.305

Esta estimación parte de los siguientes elementos:

1.- Las acciones formativas, demandadas por los sectores seleccionados, a impartir entre un colectivo de personal de nivel superior o asimilado con empleo en la actualidad en el sector, o bien entre personal desempleado.

2.- Las acciones necesarias para la formación de nuevos emprendedores, es decir, acciones orientadas al autoempleo, en función de las potencialidades que tienen los diferentes sectores de generar nuevas empresas.

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

---

Dicha estimación permite establecer una demanda global de formación de 22.151 acciones de capacitación de distintas características, extensión y nivel de especialidad. Hemos de resaltar, como se hace constar en los análisis sectoriales, que la estimación efectuada recoge tanto la estimación de demanda de formación para mantenimiento del empleo actual como para la creación de nuevo empleo.

Cabe señalar, por otra parte, que se trata de acciones de formación necesarias para el desarrollo del tejido productivo y comercial de la

Comunidad del País Vasco para los sectores indicados. Asimismo, se persigue la reducción de la actual tendencia a la pérdida de empleo que se viene experimentando en los últimos años.

El conjunto de acciones formativas previstas va destinado a diferentes colectivos.

A continuación se establece una estimación global de los colectivos sujetos potenciales de recibir la formación prevista:

1.- Directivos y funcionarios, Profesionales y técnicos en paro. . . . .	26.000
Observatorio Ocupacional del País Vasco.(datos al 31-12-93).	
2. - Directivos y Técnicos en activo . . . . .	66.160
10 % de la Población activa ocupada al 31-12-93	
3. - Titulados superiores a graduarse . . . . .	20.054
Alumnos actuales Universidades del País Vasco.	

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

---

A estos colectivos habría que restar los directivos que salen del mercado laboral por jubilación:

Jubilados a 5 años .....	6.500
Total .....	105.722

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 humano y a las orientaciones estratégicas propuestas para estos sectores en la Comunidad del País Vasco.



**8. ACCIONES FORMATIVAS REALIZAR EN EL PROGRAMA**

**Empleo y formación percibidos por las empresas**

Cuadro n° 152

CUADRO GENERAL DE ACCIONES FORMATIVAS NIVEL MEDIO-ALTO NECESARIAS DESDE LOS SECTORES

SECTORES	ACCIONES DE CAPACITACION				TOTAL
	Gestión Empresarial	Emprendedores	Gestión Industrial	Medio Ambiente	
TURISMO	300	300	400	-	1.000
CONSTRUCCION	1.200	1.000	-	-	2.200
ALIMENTACION	400	300	300	-	1.000
QUIMICA	550	300	300	22	1.172
ENERGIA Y AGUA	-	-	-	-	-
METALURGIA	755	500	312	10	1.577
MATALES NO FERREOS	300	300	250	5	855
TOTALES	3.505	2.700	1.562	37	7.804
% DESEMPLEADOS (Nuevo empleo)	70%	100%	50%	30%	

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

---

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

El primer criterio seguido para realizar la selección de los Programas y los Cursos más adecuados a las necesidades detectadas se refiere a la cantidad de horas necesarias para la aplicación de un determinado curso.

La duración de los cursos depende 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 F.S.E.-E.O.I. son todas de larga duración, puesto que se trata de acciones orientadas a formar integralmente a empresarios, directivos, mandos medios y emprendedores de la comunidad en cuestión.

El objetivo perseguido es enseñar gestión empresarial a dichos colectivos, de un modo comprensible y asimilable, o bien de formar, en general partiendo de muy escasos conocimientos previos, a gestores medioambientales de ámbito territorial, o finalmente de impartir en un sólo curso los contenidos imprescindibles para el desarrollo integral de una nueva empresa.

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

---

En este sentido, se ha considerado una duración de 500 horas lectivas, a desarrollar a lo largo de seis meses, como la duración más adecuada para este tipo de formación. Esta formación lleva incluida la realización de un importante proyecto de aplicación práctica.

En el siguiente apartado se realiza la selección de las diferentes áreas de formación de larga duración a impartir acotando el campo de actuación específica del Programa F.S.E.-E.O.I.

**8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA  
F.S.E.-E.O.I**  
**Cuadro general de acciones formativas**

---

B.- Estimación de las necesidades de formación de larga duración en la Comunidad Autónoma del País Vasco.

El ámbito de actuación del Programa F.S.E.-E.O.I. se concibe como complementario a los programas de formación a desarrollar por otros agentes formativos, y se centra en los siguientes aspectos:

1.- Acción orientada muy concretamente a la parte más dinámica o emprendedora del tejido empresarial y humano de la Comunidad, que tenga interés tanto en crear nuevos puestos de trabajo como en conservar los actuales. Esta parte del tejido empresarial se ha seleccionado a través del estudio de los diferentes sectores analizados, escogiendo entre ellos los de mayor potencial de crecimiento y aquellos con mayor necesidad de potenciación.

2.- Formación dirigida específicamente a titulados superiores y asimilados, es decir, a personas con una cierta responsabilidad directiva en las empresas y a personas con una iniciativa suficiente para embarcarse en la aventura de crear nuevas empresas (emprendedores).

3.- La formación prevista también va dirigida a personas que se encuentran en situación de desempleo, o bien que trabajan en sectores con alto riesgo de pérdida de empleo, o bien, finalmente que necesitan reciclar y completar sus conocimientos para mantener el puesto de trabajo.

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

---

4.- Areas temáticas contenidas en los programas actuales de la E.O.I.:

- Gestión de empresas.
- Formación de emprendedores.
- Gestión industrial.
- Gestión medioambiental.

5.- Cursos de larga duración, 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 un gran nivel de detalle y aplicación práctica.
- Cubren la mínima extensión y concentración para justificar la distribución de Diplomas de Asistencia y Aprovechamiento con valor en el mercado laboral.

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

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

---

En primer lugar, se deben seleccionar los ámbitos educativos que responden al perfil señalado, de tal manera que aquellas líneas formativas que puedan ser desarrolladas mediante cursos de carácter intensivo, o con un alto grado de especialización o que estén centradas en aplicaciones parciales, tiendan a no ser contempladas en el Programa F.S.E.-E.O.I.

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

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

- Gestión Empresarial (incluyendo Comercial, Marketing y Administración Financiera).
- Formación de emprendedores.
- Gestión industrial.
- Gestión medioambiental.

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

---

Para los sectores seleccionados, se considera que a cinco años, es necesario impartir formación a unas 7.804 personas.

Esta cifra se ha obtenido aplicando la siguiente metodología:

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

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

---

Estimación Global de las necesidades de formación de larga duración.

Nombre del Programa Necesidades totales estimadas de cursos de larga duración

**Cuadro n° 154**

Nombre del programa	Necesidades totales estimadas de cursos de larga duración
Gestión Empresarial	3.505
Emprendedores	2.700
Gestión Industrial	1.562
Medio Ambiente	37
<b>TOTAL</b>	<b>7.804</b>

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 consultar a los expertos en el tema, se han aplicado altas proporciones de cursos de larga duración respecto del 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 y Finanzas, y siempre tras consultar a los expertos en la materia, se han aplicado bajas proporciones de cursos de larga duración.



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

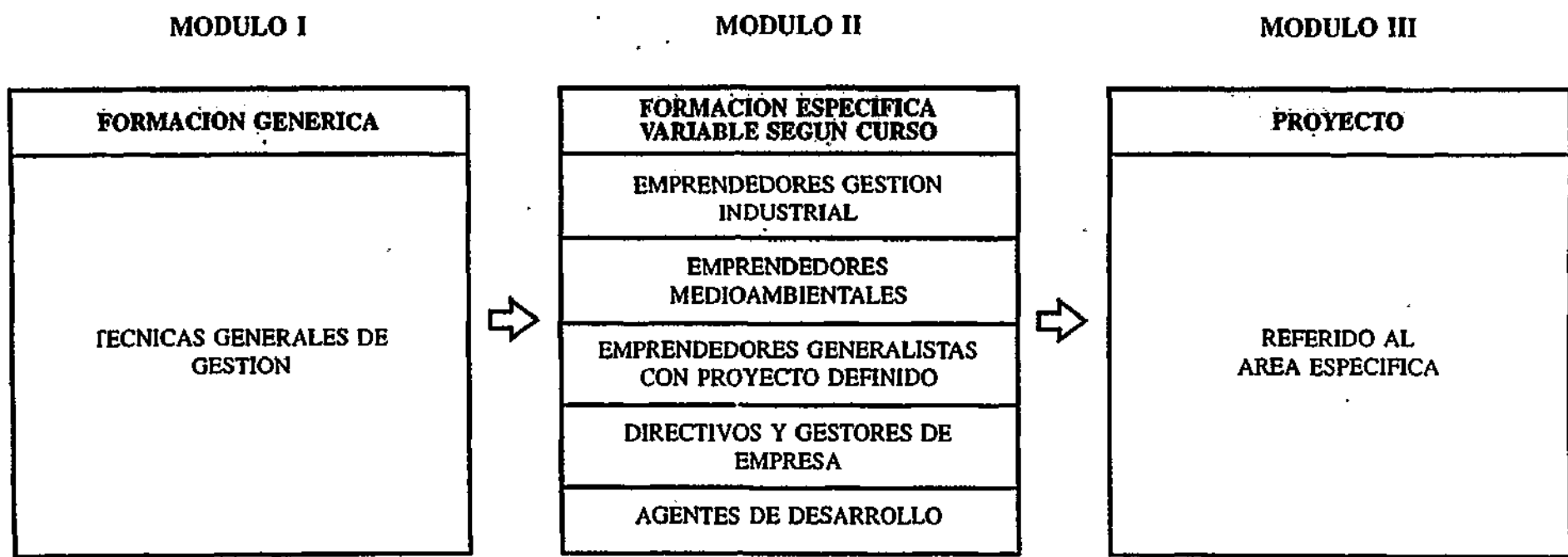
---

c.- Estructura de los cursos F.S.E.- E.O.I.

A continuación se recoge en un diagrama la estructura básica de los cursos diseñados para la aplicación del Programa F.S.E.-E.O.I.

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

PARAMETROS BASICOS: 500 horas  
 6 meses  
 25/30 alumnos



724

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. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA  
F.S.E.-E.O.I  
Penetración de la acción F.S.E.-E.O.I**

---

Lo que se pretende aquí, es evaluar la aportación del programa a cinco años del F.E.E.-E.O.I. en el conjunto de las actividades de la Comunidad autónoma del País Vasco.

Nos estamos refiriendo al anteriormente citado ámbito de necesidades:

- Personal de nivel superior, asimilados y emprendedores
- Acciones formativas de larga duración (500 horas)
- Areas de emprendedores y directivos en las líneas de Gestión de Empresa y desarrollo de Iniciativas Empresariales.

**8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA**

**F.S.E.-E.O.I.**

**Penetración de la acción F.S.E.-E.O.I**

---

<b>COMUNIDAD AUTONOMA DEL PAIS VASCO</b>			
<b>Penetración de la acción</b>			
<b>Acciones de capacitación por areas</b>	<b>F.S.E - E.O.I. Total acciones 1996-2000</b>	<b>Necesidades Totales</b>	<b>Penetración de la acción %</b>
<b>Nuevas tecnologías para la gestión empresarial</b>	-----	<b>3.505</b>	-----
<b>Formación de emprendedores y PYMES</b>	<b>350</b>	<b>2.700</b>	<b>13%</b>

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

---

En los cuadros siguientes se recogen las acciones F.S.E.-E.O.I. a desarrollar en los próximos cinco años en la Comunidad Autónoma del País Vasco.

Cabe señalar que los diferentes cursos se clasifican por áreas, en la forma que se recoge en el siguiente cuadro:

COMUNIDAD AUTONOMA DEL PAIS VASCO	
Programas adecuados	
AMBITO	CONTENIDOS
<b>GESTION EMPRESARIAL  EMPRENDEDORES</b>	Nuevas Tecnologías para la gestión empresarial. Creación de empresas. Plan estratégico PYMES. Gestión de ocio y tiempo libre. Autoempleo. Agentes de desarrollo (formadores de emprendedores).

**8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA**

**F.S.E.-E.O.I**

**Penetración de la acción F.S.E.-E.O.I**

Ambito, perfiles y necesidades de formación

COMUNIDAD AUTONOMA DEL PAIS VASCO			
SECTOR O SUBSECTOR: TURISMO		PERFILES-NECESIDADES DE FORMACION	
AMBITO	PERFILES	FORMACION DE PARTIDA	NECESIDADES DE FORMACION
GESTION EMPRESARIAL	.Profesional al frente de una PYME	.Experiencia directiva en PYMES	.Gestión integral: Económica, Comercial, Financiera, de Equipos etc.
EMPRENDEDORES	.Desempleado con iniciativa empresarial definida	. Mínima formación académica media . Buen potencial y capacidad de comprensión	.Análisis de viabilidad .Metodologías de lanzamiento y desarrollo .Cuadro de mando .Sistemas de gestión

**8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA**

**F.S.E.-E.O.I**

**Penetración de la acción F.S.E.-E.O.I**

Ambito, perfiles y necesidades de formación

COMUNIDAD AUTONOMA DEL PAIS VASCO			
SECTOR O SUBSECTOR: CONSTRUCCION		PERFILES-NECESIDADES DE FORMACION	
AMBITO	PERFILES	FORMACION DE PARTIDA	NECESIDADES DE FORMACION
GESTION EMPRESARIAL	.Profesional al frente de una PYME	.Experiencia directiva en PYMES	.Gestión integral: Económica, Comercial, Financiera, de Equipos, etc.
EMPRENDEDORES	.Desempleado con iniciativa empresarial definida	. Mínima formación académica media . Buen potencial y capacidad de comprensión	.Análisis de viabilidad .Metodologías de lanzamiento y desarrollo .Cuadro de mando .Sistemas de gestión

**8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA**

**F.S.E.-E.O.I**

**Penetración de la acción F.S.E.-E.O.I**

Ambito, perfiles y necesidades de formación

COMUNIDAD AUTONOMA DEL PAIS VASCO			
SECTOR O SUBSECTOR: ALIMENTACION		PERFILES-NECESIDADES DE FORMACION	
AMBITO	PERFILES	FORMACION DE PARTIDA	NECESIDADES DE FORMACION
GESTION EMPRESARIAL	.Profesional al frente de una PYME	.Experiencia directiva en PYMES	.Gestión integral: Económica, Comercial, Financiera, de Equipos, etc.
EMPRENDEDORES	.Desempleado con iniciativa empresarial definida	.Mínima formación académica media . Buen potencial y capacidad de comprensión	.Análisis de viabilidad .Metodologías de lanzamiento y desarrollo .Cuadro de mando .Sistemas de gestión



8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA

F.S.E.-E.O.I

Penetración de la acción F.S.E.-E.O.I

Ambito, perfiles y necesidades de formación

COMUNIDAD AUTONOMA DEL PAIS VASCO			
SECTOR O SUBSECTOR: QUIMICA		PERFILES-NECESIDADES DE FORMACION	
AMBITO	PERFILES	FORMACION DE PARTIDA	NECESIDADES DE FORMACION
GESTION EMPRESARIAL	.Profesional al frente de una PYME	.Experiencia directiva en PYMES	.Gestión integral: Económica, Comercial, Financiera, de Equipos, etc.
EMPRENDEDORES	.Desempleado con iniciativa empresarial definida	. Mínima formación académica media . Buen potencial y capacidad de comprensión	.Análisis de viabilidad .Metodologías de lanzamiento y desarrollo .Cuadro de mando .Sistemas de gestión

**8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA**

**F.S.E.-E.O.I**

**Penetración de la acción F.S.E.-E.O.I**

Ambito, perfiles y necesidades de formación

COMUNIDAD AUTONOMA DEL PAIS VASCO			
SECTOR O SUBSECTOR: METALURGIA		PERFILES-NECESIDADES DE FORMACION	
AMBITO	PERFILES	FORMACION DE PARTIDA	NECESIDADES DE FORMACION
GESTION EMPRESARIAL	.Profesional al frente de una PYME	.Experiencia directiva en PYMES	.Gestión integral: Económica, Comercial, Financiera, de Equipos, etc.
EMPRENEDORES	.Desempleado con iniciativa empresarial definida	. Mínima formación académica media . Buen potencial y capacidad de comprensión	.Análisis de viabilidad .Metodologías de lanzamiento y desarrollo .Cuadro de mando .Sistemas de gestión

**8. ACCIONES FORMATIVAS A REALIZAR EN EL PROGRAMA**

**F.S.E.-E.O.I**

**Penetración de la acción F.S.E.-E.O.I**

---

Ambito, perfiles y necesidades de formación

---

733

COMUNIDAD AUTONOMA DEL PAIS VASCO			
SECTOR O SUBSECTOR: METALURGIA		PERFILES-NECESIDADES DE FORMACION	
AMBITO	PERFILES	FORMACION DE PARTIDA	NECESIDADES DE FORMACION
GESTION EMPRESARIAL	.Profesional al frente de una PYME	.Experiencia directiva en PYMES	.Gestión integral: Económica, Comercial, Financiera, de Equipos, etc.
EMPRENEDORES	.Desempleado con iniciativa empresarial definida	. Mínima formación académica media . Buen potencial y capacidad de comprensión	.Análisis de viabilidad .Metodologías de lanzamiento y desarrollo .Cuadro de mando .Sistemas de gestión

**PAIS VASCO**

**DISTRIBUCIÓN POR :**

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

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

COMUNIDAD AUTONOMA: PAIS VASCO

AÑO: 1994

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.	1	16.000.000.	7.200.000.	8.800.000.
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>16.000.000.</b>	<b>7.200.000.</b>	<b>8.800.000.</b>

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

COMUNIDAD AUTONOMA: PAIS VASCO

AÑO: 1995

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.
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>32.000.000.</b>	<b>14.400.000.</b>	<b>17.600.000.</b>

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

COMUNIDAD AUTONOMA: PAIS VASCO

AÑO: 1996

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.
<b>TOTAL</b>	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.

1

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

COMUNIDAD AUTONOMA: PAIS VASCO

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.
<b>TOTAL</b>	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.



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

**COMUNIDAD AUTONOMA: PAIS VASCO**

**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.
<b>TOTAL</b>	2	32.000.000.	14.400.000.	17.600.000.

740

7/

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

COMUNIDAD AUTONOMA: PAIS VASCO

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.	1	16.000.000.	7.200.000.	8.800.000.
<b>TOTAL</b>	1	16.000.000.	7.200.000.	8.800.000.

