



UNIVERSIDAD  
DE SALAMANCA

CAMPUS OF INTERNATIONAL EXCELLENCE



Cátedra de  
Empresa Familiar



empresa familiar  
Castilla y León



# MBA <sup>5ª edición</sup> DEF

tu formación  
DEFinitiva

Dirección de  
Empresas  
Familiares

“Formamos profesionales  
para la empresa”

**Universidad de Salamanca**

Oficina de Cátedra de Empresa  
Familiar en Campus Miguel  
de Unamuno

Oficina S-006 del Edificio de la  
Facultad de Derecho

Avda. de Francisco Tomás y Valiente,  
s/n. 37007 Salamanca

Más Información:  
[www.usal.es/catedraef](http://www.usal.es/catedraef)

email: [catedraef@usal.es](mailto:catedraef@usal.es);

tlf. 923 294400 Ext. 1173

patrocinadores:



Cátedra de  
Empresa Familiar



# Índice

<b>2</b>	Presentación
<b>3</b>	Dirigido a...
<b>4</b>	Objetivos
<b>5</b>	Metodología
<b>7</b>	Contenidos
<b>11</b>	Seminarios
<b>12</b>	Trabajo Fin MBA
<b>14</b>	Prácticas Remuneradas
<b>14</b>	Bolsa Trabajo
<b>15</b>	Equipo Docente
<b>19</b>	Instalaciones
<b>20</b>	Admisión
<b>23</b>	Becas y Premios
<b>25</b>	Empresas Colaboradoras



# Presentación

En España más del 85% de las empresas activas son empresas familiares, las cuales proporciona el 75% del empleo. Por ello, existe una probabilidad del 75% de trabajar en una Empresa Familiar y, en caso contrario, el 85% de las empresas con las que se relacione en el ejercicio de su actividad directiva serán Empresas Familiares.

En este contexto, surge el **MBA en Dirección de Empresas Familiares**, que en las cuatro primeras ediciones ha sido un éxito, a juzgar por la opinión de alumnos y empresas colaboradoras. Ante todo se trata de un MBA (*Master in Business Administration*), por lo que el alumno adquirirá técnicas de dirección de empresas que son aplicables a cualquier empresa. Pero a diferencia de los demás, en este máster el alumno comenzará estudiando las especificidades de la Empresa Familiar de manera que podrá utilizar estos conocimientos en tres contextos. En primer lugar, en el propio MBA cuando aborde los 18 módulos restantes que acompañan al primero. En segundo lugar, si al final el alumno termina trabajando en una empresa familiar (con el 75% de probabilidad). En tercer lugar, cuando el alumno ejerza la actividad directiva el 85% de las empresas con las que se relacione serán Empresas Familiares.

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

El MBA tiene 4 módulos obligatorios que hacen referencia a conocimientos y habilidades directivas que todos los que desean hacer carrera en el mundo de la empresa deben tener. Por otra par-

te, el alumno, debidamente asesorado según su perfil podrá elegir entre 15 módulos optativos, para conseguir una formación adaptada a sus características personales y a sus expectativas profesionales. Entre los módulos optativos destacan: **Business English** (se cursa en grupos de entorno a 4 a 5 alumnos con un profesor nativo) **Leader Coach** (pretende facilitar herramientas para el ejercicio de la actividad directiva), **Business School** (donde el alumno podrá debatir con profesores de prestigiosas escuelas de negocio sobre temas actuales de gestión empresarial) y **Prácticas Remuneradas** (como primer paso para la carrera profesional de los alumnos que no tengan contrato).

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

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



**Julio Pindado**

Director del MBA en Dirección de Empresas Familiares. Universidad de Salamanca  
Director de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Salamanca  
Catedrático de Universidad, Dpto de Administración y Economía de la Empresa

*“Gracias al equipo docente tuve la oportunidad de superar numerosas entrevistas y, finalmente, elegir el camino profesional que quería seguir. Hoy soy el Director adjunto de un espacio de belleza de una multinacional francesa, que no es una empresa familiar. Por esta razón quiero resaltar que en ningún momento el MBA DEF deja de ser un Master en Business Administration altamente profesional y enfocado al mundo de la empresa. Hemos recibido una formación global en dirección de empresa. Porque antes de ser un directivo de una empresa familiar, queremos ser buenos directivos. Y gracias a la visión teórico-práctica en dirección de empresas, a la capacidad de trabajar y liderar un equipo y a la capacidad de análisis de problemas y la posterior toma de decisiones lo hemos logrado.”*



**Daniele Gentili - MBA DEF 2010**  
**Sephora, S.A. (Burgos/España)**

## Dirigido a...

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

- **Titulados universitarios** que recién terminada su carrera deseen complementar la formación recibida con una especialización en dirección de empresas eminentemente práctica que les facilitará la inserción laboral, además de darles la oportunidad de realizar prácticas remuneradas en empresas como primer paso para el desarrollo de una carrera profesional en el mundo de la dirección de empresas.
- **Profesionales de la dirección de empresas** que después de un período de trabajo en la empresa deseen actualizar y contrastar sus conocimientos sobre dirección de empresas. En este caso el objetivo del MBA será impulsar sus carreras profesionales permitiéndoles asumir nuevas responsabilidades.
- **Asesores y consultores de dirección de empresas** que deseen acceder a una revisión sistemática y rigurosa de sus conocimientos. En este caso el objetivo del MBA será complementar sus criterios de actuación con los de prestigiosos profesionales, además les permitirá un mejor conocimiento de las necesidades de sus clientes y, en definitiva, les permitirá aumentar los servicios ofrecidos a las empresas y sobre todo la calidad de éstos.





# Objetivos

- Proporcionar una visión **teórico-práctica** de la dirección de empresas.
- Dotar al alumno de **instrumentos y herramientas de apoyo** a la toma de decisiones en la empresa.
- Capacitar al alumno para el **trabajo en equipo**, aprendiendo a tomar el papel de líder y la relación con los subordinados.
- Proporcionar al alumno capacidad de análisis de problemas y situaciones, y la posterior **toma de decisiones** en función de cada situación.
- Favorecer el desarrollo por parte de los alumnos de **habilidades directivas**, como, por ejemplo, liderazgo, resolución de conflictos, inteligencia emocional, planificación de actividades, control de estrés y negociación.
- Proporcionar al alumno la capacidad para la **creación y desarrollo** de empresas.
- Capacitar al alumno para poder **presentar cuentas** ante un “Consejero Delegado” y justificar como directores, los buenos o malos resultados obtenidos y la planificación realizada para la empresa.
- Proporcionar a los alumnos capacidad para identificación, evaluación y **desarrollo de proyectos**.

“Me decidí por el MBA DEF porque es un programa dedicado a la empresa familiar, en Salamanca, y en la Universidad, que son sus principales diferencias con respecto a los MBA's más conocidos. Para mí, que formo parte de la propiedad y dirección de una empresa familiar, ha sido la mejor opción para encontrar herramientas de gestión adaptadas a nuestra empresa. En cuanto a la metodología que ofrece, es muy flexible, completamente compatible con las obligaciones profesionales y familiares. La calidad docente y humana de los profesores y profesionales que imparten las clases, y el contacto con la diversidad de los alumnos, en el entorno único de la Universidad de Salamanca, hace que cada día del programa sea una experiencia diferente y muy enriquecedora también a nivel personal.”



Yolanda M. Revilla - MBA DEF 2009  
Revisán S.L. (Salamanca/España)

# Metodología

La metodología utilizada es **eminente práctica** utilizándose el método del caso, excepto en los módulos *Trabajo Fin MBA*, *Business English*, *Leader Coach*, *Prácticas en Empresas* y *Business School*. Usted puede solicitar a la Dirección del MBA ([catedraef@usal.es](mailto:catedraef@usal.es)), los detalles de este proceso metodológico. En todo caso se explicará en las primeras sesiones del MBA:

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

“El entorno tan globalizado en el que vivimos, hace necesaria una clara diferenciación entre los individuos. En mi caso, esto hizo que al acabar mis estudios en la Universidad me planteara continuar estudiando o insertarme en el mercado laboral. Tras unas largas jornadas de incertidumbre y el apoyo familiar, tomé la decisión de realizar el MBA DEF de la Universidad de Salamanca. Esta ha sido una de las decisiones más importantes de mi vida y sin duda, ha sido la más acertada. Desde el primer momento, tenía claro que la formación que estaba recibiendo era la que demandaban las empresas y lo corroboré cuando realicé las prácticas en la empresa en la que hoy en día sigo trabajando. Por lo que no puedo más que agradecer a todos los integrantes del MBA todo lo que me han ayudado en la vida.”

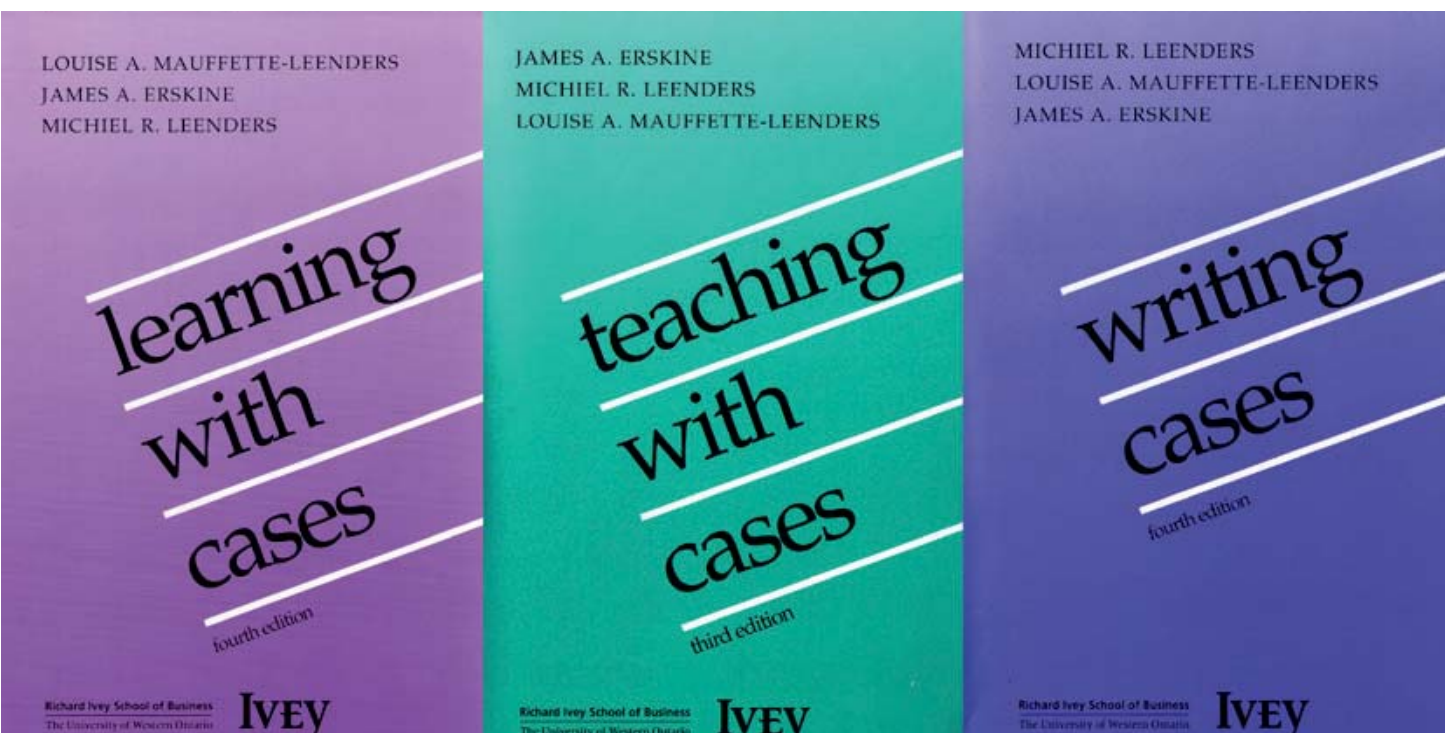


Teresa Pérez López - MBA DEF 2009

Laboratorios Intervet, S.A. (Grupo Schering-Plough) (Salamanca/España)

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

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





# Contenidos

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

Con la excepción de los módulos *Trabajo Fin MBA*, *Business English*, *Leader Coach*, *Prácticas en Empresas* y *Business School*, el resto de los módulos presentará una distribución de cada crédito ECTS como sigue:

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

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

A2. 40 minutos de tutorías de apoyo.

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

A4. 20 minutos de pruebas de evaluación.

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

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

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

El módulo **Business School** tendrá una metodología variable en función de los temas de actualidad que se vayan a abordar. En todo caso, tendrá un enfoque práctico y participativo con evaluación continua.

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

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

El módulo de **nivelación** tiene como objetivo que aquellos alumnos les faltan conocimientos básicos de algunas de las áreas de administración de empresas, puedan adquirirlos rápidamente para tener un buen aprovechamiento del MBA DEF.

En resumen, el MBA consta de **19 módulos**, de los cuales los 4 primeros (del Módulo I al Módulo IV) son obligatorios, mientras que los 15 últimos (del Módulo V al Módulo XIX) son voluntarios. Finalmente, existe un Módulo 0 para formar al alumno en el aprendizaje usando la metodología del caso.

## Contenidos del MBA:

Módulo	Título	Contenido	ECTS
0	Aprende con casos (aditivo)	El método del caso La curva de la dificultad y las tres etapas del aprendizaje Preparación individual del caso Discusión en grupos reducidos Discusión del caso en el aula	1
I	Empresa Familiar y Gobierno de la Empresa	Características de la Empresa Familiar Órganos de gobierno de al empresa Planificación del proceso de sucesión Protocolo familiar Ética en los negocios: Responsabilidad social corporativa Códigos de buen gobierno de la empresa	3
II	Tecnologías de la Información para la Empresa	Herramientas TIC para la productividad personal. Infraestructura tecnológica de una empresa: hardware y software, redes y comunicaciones de datos. Seguridad de los sistemas informáticos. Sistemas tecnológicos que dan soporte al sistema de valor de la empresa: sistemas ERP y ERP extendidos. Organización de la función de sistemas y tecnologías de la información en la empresa. Gestión de proyectos de implantación de tecnologías de la información en la empresa	3
III	Dirección de Recursos Humanos	Plan de carrera profesional La gestión de recursos humanos en la empresa Prácticas de gestión del stock de capital humano en la empresa Prácticas de gestión del flujo de capital humano en la empresa Análisis del trabajo Rediseño de puestos Reclutamiento y selección de capital humano Formación y desarrollo de capital humano Evaluación y gestión del desempeño Auditoría del capital humano	3
IV	Habilidades Directivas	Liderazgo Motivación Comunicación Trabajo en equipo Gestión de la diversidad y del conflicto Creatividad y aprendizaje Habilidades de un experto en negociación Planificación estratégica de la negociación. La negociación individual y en equipo.	5

*“Además de aprender al compartir día a día el conocimiento de todos mis compañeros, profesores, ponentes y colaboradores venidos del ámbito de la empresa, obtuve una visión distinta del mundo de los negocios. Esto, sin duda, me permite en la actualidad continuar desarrollando mi carrera profesional con garantía y confianza, además de capacitarme para contribuir al crecimiento de la empresa para la que trabajo en la actualidad.”*



**Alberto Gutiérrez García - MBA DEF 2009**  
**Revisan, S.L. (Salamanca/España)**

V	Dirección Estratégica (voluntario)	Las funciones directivas: decisiones y estrategias Ventaja competitiva: qué es y cómo se consigue Análisis del entorno: entorno genérico y sectorial Análisis interno: los recursos y capacidades de la empresa Estrategias competitivas: enfoque, liderazgo en costes y diferenciación Estrategias de desarrollo Determinación del tamaño y dimensión vertical de la empresa. Internacionalización de la empresa	3
VI	Dirección Contable y Control de Gestión (voluntario)	Papel del controler en la empresa Sistema de información contable Cuentas Anuales e información voluntaria Consolidación contable de grupos de empresas Sistemas de costes para el análisis y toma de decisiones. Organización por centros de responsabilidad (Centros de costes y de beneficios). Los precios de transferencia. Control Presupuestario	3
VII	Fiscalidad (voluntario)	Impuesto de Sociedades Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas Transmisión del patrimonio empresarial Planificación fiscal en la empresa Reorganización de grupos de empresas	3
VIII	Dirección de Operaciones y Calidad (voluntario)	Planificación estratégica de las operaciones Decisiones estructurales e infraestructurales en el área de operaciones Gestión de la cadena de suministros Gestión de operaciones respetando el medio ambiente Gestión de la calidad Certificación de sistemas de calidad	3
IX	Dirección Financiera (voluntario)	Papel del director financiero en la empresa Valor del dinero en el tiempo Fuentes de financiación y coste para la empresa Elección de la estructura financiera adecuada Elección de la política de dividendos adecuada Gestión de tesorería Gestión del crédito comercial Crecimiento empresarial sostenible Gestión de patrimonios familiares	3
X	Dirección Comercial (voluntario)	Gestión de relaciones con el cliente (CRM) Estrategia de marketing Comportamiento de compra Decisiones operativas de marketing (marketing mix: comunicación, producto, distribución, promoción) Investigación de mercados Previsión de ventas Plan de marketing (análisis de situación, definición de objetivos, selección de estrategias, política comercial)	3

*El MBA DEF me dio la oportunidad de conocer a profesionales de todos los ámbitos de una empresa y me aportó una visión general de las distintas áreas de la gestión empresarial. Yo personalmente destaco la calidad del material entregado (notas técnicas y casos), así como la predisposición al debate y a la interacción de los profesores, que no escatimaron esfuerzos para trasladarnos sus conocimientos y experiencias. Gracias a la formación recibida hoy desarrollo mi actividad en el departamento financiero de una filial de la empresa que me beco.*



**Jaime Mateos - MBA DEF 2010**  
**Leonesa Astur de Piensos LESA, S.A. (León/España)**

XI	Dirección y Viabilidad de Proyectos (voluntario)	<p>Papel del analista de proyectos en la empresa</p> <p>Identificación de proyectos, selección, planificación, ejecución, seguimiento y control</p> <p>Magnitudes que definen el proyecto y su previsión</p> <p>Métodos de valoración de proyectos</p> <p>Casos especiales en la valoración de proyectos de inversión</p> <p>Consideración de la incertidumbre en la valoración de proyectos</p> <p>Selección de proyectos aplicando decisiones secuenciales y opciones reales</p> <p>Dirección de Proyectos según el estándar internacional del PMI: Enfoque PMBOK</p> <p>Dirección de Proyectos (desde principio a fin)</p> <p>Valoración de la empresa y de la riqueza de sus accionistas</p>	4
XII	Comercio Exterior (voluntario)	<p>Estrategia del comercio internacional</p> <p>Operativa del comercio internacional</p> <p>Logística, aduanas y transporte internacional</p> <p>Medios de pago, gestión de riesgo y fiscalidad internacional</p> <p>Contratación internacional</p> <p>Marketing y negociación internacional</p>	3
XIII	Creación de empresas e innovación (voluntario)	<p>Idea del negocio y plan de empresa. Plan de negocio</p> <p>Estructura legal de la empresa. Innovación en la empresa</p> <p>Distintos planteamientos de casos de creación y desarrollo de empresas</p>	2
XIV	Proyecto Fin MBA (voluntario)	<p>Desarrollo de un proyecto en el que se pongan de manifiesto las habilidades directivas adquiridas a lo largo de los módulos previos del máster. Este proyecto será dirigido por un profesor del MBA.</p>	18
XV	Business English (voluntario)	<p>El objetivo principal del curso es profundizar en los conocimientos de la lengua inglesa que más se valoran en el mundo de la empresa, haciendo especial hincapié en las destrezas de comprensión y expresiones orales. Estos conceptos se pondrán en práctica mediante actividades que faciliten la comprensión y expresiones orales en las cuales los alumnos/as deberán participar de forma activa. El curso se impartirá en varios niveles de aprendizaje que se establecerán mediante una prueba de nivel. Al finalizar el MBA el alumno que lo desee realizará el examen BULATS (Business Language Testing Service)</p>	4
XVI	Leader Coach (voluntario)	<p>Coaching de equipos para transformar tiempos de crisis en tiempos de oportunidades.</p> <p>Habilidades, Hábitos, PNL, Inteligencia Emocional, Liderazgo, Coaching y Relaciones Humanas. Autoliderazgo y liderazgo de equipos.</p> <p>El papel del Directivo, leader y Leader Coach.</p> <p>Identificación, cambio y entrenamiento de nuevas creencias, actitudes y hábitos saludables. Técnicas y modelos de toma de decisiones para adaptarse a imprevistos. Superar en estrés en la empresa.</p>	4

XVII	Prácticas en empresas (voluntario)	Realización de prácticas en empresas en labores relacionadas con las capacidades adquiridas en el MBA y cuya puesta en práctica suponga una potenciación de las mismas. Estas prácticas serán remuneradas y tuteladas por un profesor del MBA	24
XVIII	Business School (voluntario)	El alumno podrá debatir con profesores de prestigiosas Business School sobre temas actuales de gestión empresarial. Los temas se elegirán en función de la actualidad del momento. Los profesores que impartirán estas charlas serán Professor Nigel Lockett y Professor Kevin Keasy ambos de Leeds University Business School (Reino Unido), son profesores colaboradores de la Cátedra de Empresa Familiar. En función de la actualidad del momento se invitaran a otros profesores de prestigiosas Business School del Reino Unido	3
XIX	Nivelación (voluntario)	En este módulo el alumno recibirá los conocimientos básicos de administración de empresas, que son el punto de partida del MBA DEF. Por ello, este módulo sólo lo podrán cursar aquellos que tengan carencias en algunas de las materias que los candidatos debían conocer	3

## Seminarios de experiencia y contacto empresarial

Desde el inicio del MBA el alumno tiene la oportunidad de participar todos los martes y miércoles en los seminarios de experiencia y contacto empresarial. En estos seminarios se trata de transmitir la **experiencia de reconocidos empresarios y directivos** a los alumnos del MBA. Dado que el grupo de alumnos es muy reducido se permite la interacción del alumno con los invitados de manera que cada día el alumno toma contacto con la actividad empresarial.

A modo de ejemplo durante las 4 primeras ediciones se han celebrado un total de 99 seminarios en los que intervinieron profesionales de reconocido prestigio como: D. José Vega Garrido, Presidente del Grupo INCOSA, D. Carlos Tejedor Presidente del Grupo Dibaq, D. Sebastián Arias, Presidente del Grupo INDAL, D. Juan Antonio Hidalgo, Vicepresidente del Grupo Globalia, D. Fernando Prado Juan, Presidente del Grupo Prado, D. Emilio Álvarez, Vicepresidente del Grupo EULEN, D. Alfonso Jiménez Rodríguez-Vila, Presidente de Industrias Gastronómica Cascajares, D. Carlos Tejedor Castro, Director General del Grupo Entrepinares, D. Francisco Hevia. Director de Recursos Humanos del Grupo Siro, D. Sebastián Arias, Presidente del Grupo INDAL, D. Fernando Martínez Maestre, Socio Director Landwell-PricewaterhouseCoopers, D. Miguel Calvo Consejero Delegado del Grupo Norte, D. Alejandro Llorente Presidente del Grupo Collosa, D. Santiago Sousa, Presidente del Grupo Commoziona, D. Fernando Piérola, Socio Director P&M Consultores, D. Javier Fernández Martín, Consejero Delegado del Grupo BMC Maderas, D. Pablo López Romano. Director de Personas y Organización Centro Corporativo Repsol, D<sup>a</sup> Isabel Cid Directora de Recursos Humanos del Grupo Norte, D. Alberto Álvarez, Consejero Delegado del Grupo Antonio Álvarez, D. David Herguedas Simón, Director de Recursos Humanos, Gadea Pharmaceutical Group, D. Juan Alanis, Director del Grupo Global Exchange, D. Gerard Duelo, Presidente de GD Consulting International Advisors Group, D. Álvaro Potente, Export Manager del Grupo Entrepinares, D. Roberto Cabezas, Director de Recursos Humanos del Grupo Queserías Entrepinares, D. José Félix Gálvez Merino, Socio Director de PricewaterhouseCoopers (PWC).

# Trabajos fin MBA

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

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

## Contenido y alcance del trabajo

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

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

## Confidenciabilidad del Trabajo Fin MBA

El alumno al redactar el Trabajo Fin MBA no podrá incluir información confidencial de la empresa. En el caso que el alumno o la empresa estimen que el trabajo debe ser confidencial, se debe solicitar esta confidenciabilidad al Director del MBA. En estos casos el trabajo sólo deberá recoger en 5 páginas los aspectos generales del mismo. La calificación de los trabajos confidenciales la pondrá el director del mismo. A efectos académicos la nota no podrá superar ni la media de los trabajos no confidenciales ni la del trabajo en el puesto 10 del Top Ten Trabajos Fin MBA.

*“El MBA DEF de la Universidad de Salamanca ofrece una visión global de las áreas funcionales de una empresa, lo que a mi me ha ayudado a tomar una perspectiva constructiva de la empresa MIRAT, donde actualmente trabajo y que me otorgó la beca para el MBA. MIRAT me ofreció la oportunidad de desarrollar prácticas in situ y, posteriormente, se formalizó mi incorporación a la plantilla. Desde el departamento de Recursos Humanos, la perspectiva global es un aspecto fundamental para desarrollar las tareas a corto, medio y largo plazo de forma eficiente. Este aspecto es el que más valoro del MBA DEF, pues otorga unas herramientas útiles y adecuadas para la incorporación al mercado de trabajo y a la hora de forjar una carrera profesional, continuarla o mejorarla.”*



David Sánchez López - MBA DEF 2010  
Sociedad Anónima Mirat (Salamanca/España)



### Apoyo del director del Trabajo Fin MBA

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

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

### Evaluación y Presentación del Trabajo Fin MBA

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

*“Estudiar el MBA DEF tras haber ocupado puestos de dirección en dos empresas me dio la oportunidad de detectar mis carencias y corregirlas. Para mí lo mejor sin duda fue compartir experiencias con profesionales de las mejores empresas de España y del mundo. La seguridad en mí mismo renovada tras mi paso por el MBA me ayudó a conseguir el puesto que ocupo actualmente en una empresa multinacional.”*



Pablo García - MBA DEF 2010  
Intervet, S.A. (Grupo Schering-Plough) (Salamanca/España)

## Prácticas remuneradas

Las empresas colaboradoras (*ver Empresas colaboradoras*) con el MBA en Dirección de Empresas Familiares permiten a la Dirección del MBA garantizar **prácticas remuneradas** a todos los alumnos del MBA, que lo deseen. Las prácticas son optativas para los alumnos, pues según la experiencia de la primera y segunda edición una parte significativa de los alumnos (entorno al 50%) trabaja en una empresa cuando concluye el período docente.

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

### Paso 1. Propuestas a las empresas

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

### Paso 2. Preselección de alumnos por parte de las empresas

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

### Paso 3. Selección del alumno por parte de la empresa

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

## Bolsa de trabajo

El MBA en Dirección de Empresas Familiares dispone de una Bolsa de Trabajo donde confluyen los intereses de los alumnos antiguos y actuales con los de las empresas colaboradoras y amigas del MBA. Las funciones de la Bolsa de Trabajo son **recoger las ofertas de trabajo** que nos hacen llegar nuestras empresas colaboradoras y amigas y ponerlas en contacto con aquellos alumnos que más se adaptan al perfil solicitado.

En este momento, en la bolsa de trabajo participan las Empresas Colaboradoras y Amigas del MBA (*ver Empresas Colaboradoras*).





# EQUIPO DOCENTE

El equipo docente del MBA en Dirección de Empresas Familiares integra el **rigor académico** de una institución universitaria con el **enfoque práctico** de los directivos y consultores de empresas. Por ello, en todos los módulos (excepto los que su naturaleza aconseja otra composición *Business English*, *Leader Coach*, y *Creación de Empresas e Innovación*) están coordinados por un profesor de la Universidad de Salamanca que vela por el buen desarrollo del módulo. El equipo docente mixto, formado por profesores universitarios y profesionales de las empresas que interaccionarán en la preparación de las distintas sesiones, es la mejor garantía para el desarrollo de una metodología docente donde se **transmite conocimiento** y se generan las actitudes y habilidades que deben tener los directivos de las empresas.

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

## Tabla1. Coordinadores de los módulos

### 1. **Julio Pindado García**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Catedrático de Universidad de Economía Financiera, U. de Salamanca

### 2. **Óscar González Benito**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Catedrático de Universidad, Comercialización, U. de Salamanca

### 3. **Luis González Fernández**

Doctor en Psicología. Titular de Universidad. Psicología Social, U. de Salamanca

### 4. **Jesús Galende del Canto**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Titular de Universidad. Organización Empresas, U. de Salamanca

### 5. **Javier González Benito**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Titular de Universidad. Organización Empresas, U. de Salamanca

### 6. **Doroteo Martín Jiménez**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Catedrático E.U. Contabilidad, U. de Salamanca

### 7. **José Antonio Chamorro Zarza**

Doctor en Derecho. Profesor de Derecho Financiero y Tributario, U. de Salamanca

### 8. **Belén Lozano García**

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales. Titular de Universidad Economía Financiera, U. de Salamanca

### 9. **José D. Vicente Lorente**

Doctor en Economía, Universidad Carlos III de Madrid. Titular de Universidad Organización Empresas, U. de Salamanca

### 10. **Fernando Almaraz Méndez**

Máster Universitario y DEA en Sistemas de Información para la Empresa. Titular E. Universitaria Fund. Análisis Económico, U. de Salamanca

### 11. **Daniel Linder**

Bachelor of Arts (Universtiy of Minnesota). Profesor del Servicio Central de Idiomas de la Universidad de Salamanca

### 12. **Óscar Carabias Huete**

Master en Auditoría Financiera. Socio director área auditoría, Ecomt Actuarios y Auditores

### 13. **Montse Hidalgo Hernández**

Master en Coaching Personal y Ejecutivo (Universidad Camilo José Cela). Socia Directora CON-FLUIR Coaching y Procesos de Desarrollo

### 14. **Ignacio Requejo**

Doctor en Administración de Empresas. Profesor Visitante Strathclyde Business School

## Tabla 2. Profesorado del MBA

### 15. **César Arranz Soler**

MBA INSEAD. Presidente Ejecutivo Neo-Sky

### 16. **Eduardo Carabias**

MBA Instituto de Empresa. Presidente ECOMT Sigma S.A.

### 17. **Luis de Torres**

Executive MBA Instituto de Empresa. Director Financiero Orange

### 18. **José Manuel Zugaza**

MBA en la Escuela Superior de Técnicas Empresariales de San Sebastián. Presidente de UNILCO, Consultora de Empresa Familiar

### 19. **Miguel Calvo**

MBA Instituto de Empresa. Consejero Delegado del Grupo Norte

### 20. **José Alberto García Coria**

Máster en Dirección de Empresas ESLCA Bussines School, Paris. Director del Centro de Innovación Tecnológica CENIT Salamanca.

### 21. **Cesar Ullastres García**

MBA Instituto de Empresa. Directivo del Grupo MRS

### 22. **Antonio Onieva**

MBA IESE Business School. Jefe de Relaciones Industriales de Enusa Industrias Avanzadas

### 23. **Javier Muñoz Ledesma**

Director de la Delegación de AENOR en Castilla y León

### 24. **Juan Videgain Muro**

Ingeniero Industrial. Socio Director Enred Consultores, S.L.

**25. Arturo González Sexma**

Ingeniero Industrial. Director Industrial del Grupo INDAL

**26. Gustavo del Pozo**

Licenciado Ciencias Económicas y Empresariales  
Director General Bernabé Campal

**27. Óscar Sarmiento**

Programa de Desarrollo Directivo - IESE.  
Director Financiero Leonesa Astur de Piensos - LESA

**28. José Félix Gálvez**

Licenciado Ciencias Económicas y Empresariales  
Socio Responsable Unidad Empresas Familiares de PricewaterhouseCoopers.

**29. Arsenio Álvarez Cacho**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Director General G. INDAL

**30. Juan José Romero de Vega**

Licenciado en Ciencias Económicas. Adjunto a la Dirección General del Grupo INDAL

**31. Rosa Miguelsanz Rodado**

Licenciada en Ciencias Económicas.  
Coordinadora Desarrollo Organizativo y Sist. de Información G. INDAL

**32. Javier Muñoz Zapatero**

Máster en Asesoría Fiscal de Empresas.  
Socio de KPMG Abogados, S.L.

**33. José Antonio Álvarez Romera**

Executive MBA. Director de Sistemas de Información de INDAL

**34. Gustavo Ferraretto**

DEA en Nuevas Tendencias en Dirección de Empresas. Director de Compras y Logística. Plásticos Durex, S.A.

**35. David Herguedas Simón**

Director de Recursos Humanos, Gadea Pharmaceutical Group

**36. Rafael Nuñez Blázquez**

M.B.A. International Tax, Instituto de Empresa. Socio KPMG Abogados, S.L. Departamento Fiscal, Responsable en España de People Services

**37. Isabel Cid**

Directora de Recursos Humanos G. Norte

**39. Daniel Tejada**

MBA Instituto de Empresa. Director General de Lex Nova

**40. José Luis Ruiz Expósito**

Programa de Alta Dirección de Empresas de IESE. Socio director de Ernst & Young

**41. Alberto Guerra**

Master en Dirección de Recursos Humanos.  
Director de Recursos Humanos G. Collosa

**42. Ana Riesco del Pino**

Master en Desarrollo Directivo (ESADE-Barcelona). Socia Directora FundAres Coaching Transpersonal

**43. Antonio de la Hoz García**

Licenciado en Económicas. Especialidad: Internacional y Desarrollo. Socio Director Vector Consulting

**44. Jesús Martínez Guillen**

Doctor en CC Empresariales. Director de Tesorería y Asuntos Jurídicos de PWR

**45. Francisco Rodríguez Cervantes**

Licenciado en Administración de Empresas. Digital Manager CocaCola Iberian Division

**46. Jesús Camarero**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Inspector de Hacienda

**47. Fernando Piérola**

MBA IESE Business School. Socio Director P&M Consultores

**48. Carlos Tejedor Castro**

PDG por IESE Business School. Director General del Grupo Entrepinares

**49. Guillermo de Haro**

Partner for International Development Avangroup Business Solutions

**50. Federico Tresierra**

Director de Recursos Humanos. Laboratories Intervet, S.A. (Grupo Schering-Plough)

**51. Alfonso Vecino**

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Gerente de Control Interno de France Telecom S.A. (Orange)

**52. Gerard Duelo**

Consejero Delegado de GD Consulting

**53. Álvaro Potente**

Director Exportación Queserías Entrepinares

**54. Germán Arroyo Duque**

Master en Comercio Internacional.  
Consejero Delegado de Clover Value

**55. Juan Gordon**

Socio Director de Gordon Internacional

**56. Chistian Bungard**

Director Exportación Grupo Matarromera

**57. Hilary Masterton**

Directora de Kilkeny

**58. Nigel Lockett**

Doctor Administración Empresas University of Lancaster. Director Leeds Enterprise Center

**59. David Hilier**

Doctor Administración Empresas University of Strathclyde. Professor Strathclyde Business S.

**60. Kevin Keasy**

Doctor Economía The University of Newcastle upon Tyne. Professor Leeds University Business S.



**Tabla 3. Distribución del profesorado por módulos**

Profesores <sup>a</sup>	Módulo	Título	Carácter <sup>b</sup>	Créditos
1*	0	Aprende con casos	V	1
1*; 8*; 18; 19; 28	I	Empresa Familiar y Gobierno de la Empresa	O	3
10*; 33; 31	II	Tecnologías de la Información para la Empresa	O	3
3*; 22; 35; 37; 41; 47; 50	III	Dirección de Recursos Humanos	O	3
4*; 15; 34; 39; 40; 47; 50	IV	Habilidades Directivas	O	5
9*; 21; 43	V	Dirección Estratégica	V	3
6*; 26; 29; 30; 48; 51	VI	Dirección Contable y Control de Gestión	V	3
7*; 32; 47	VII	Fiscalidad	V	3
5*; 23; 25	VIII	Dirección de Operaciones y Calidad	V	3
1*; 8*; 17; 27; 44;	IX	Dirección Financiera	V	3
2*; 24; 45; 49	X	Dirección Comercial	V	3
1*; 20; 27	XI	Dirección y Viabilidad de Proyectos	V	4
2*; 52; 53; 54; 55; 56	XII	Comercio Exterior	V	3
12*; 16; 36	XIII	Creación de Empresas e Innovación	V	2
1*; Todos	XIV	Proyecto de Máster	V	18
11*; 57	XV	Business English	V	4
13*; 42	XVI	Leader Coach	V	4
1*; Todos	XVII	Prácticas en empresas	V	24
14*; 58; 59; 60	XVIII	Business School	V	3
8*; Todos	XIX	Nivelación	V	3

<sup>a</sup>Número del Profesor que lo impartirá. Se corresponde con el número asignado a cada profesor en las Tablas 1 y 2 de las páginas anteriores. \*Indica el coordinador del módulo. <sup>b</sup> Carácter del Módulo: O: Obligatorio. V: Voluntario.

*Cuando realice el proceso de selección para el MBA DEF, lo que más me sorprendió, y agradezco, son los consejos para completar mi formación. Me aconsejaron irme al Reino Unido a mejorar mi inglés. Seguí el consejo y volví a solicitar la admisión, esta vez no sólo obtuve una plaza sino que además obtuve una beca de una empresa colaboradora. Después con la realización del MBA DEF me aportó los conocimientos y experiencias para enfrentarme a un mercado más global. Actualmente, me encuentro trabajando en una empresa del Reino Unido.*



Raquel Herrera Hernández - MBA DEF 2011  
Press Computer System Ltd (Wolverhampton /Reino Unido)

## Instalaciones y otros medios

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

**Aulas:** El MBA en Dirección de Empresas Familiares tiene asignada para la docencia el Aula 103A de la Facultad de Economía y Empresa (Edificio FES). En las clases del módulo Business English también se utiliza el seminario 218 y las aulas 108B y 109B. Mientras que en las visitas de empresarios y directivos de reconocido prestigio también suele hacerse uso del Salón de Grados y la Sala de Comisiones 219.

**Bibliotecas:** Como alumno de la Universidad de Salamanca, el alumno del MBA tiene acceso a todas las bibliotecas de la universidad y al préstamo de libros. Destacar la posibilidad de uso de la Biblioteca "Francisco de Vitoria" (contigua al Edificio FES) que cuenta con más de 300.000 volúmenes y 2.200 títulos de publicaciones periódicas. El alumno también podrá usar la biblioteca de la Cátedra de Empresa Familiar, donde encontrará además de algunos libros especializados, documentación útil para seguir el día a día del mundo de los negocios (como por ejemplo, el diario El Economista, Castilla y León Económica, etc).



*“Me decidí por un MBA en DEF con el fin de ampliar los conocimientos que había adquirido en la Licenciatura que acababa de cursar y profundizar en uno de los temas que más me interesaba dentro del mundo empresarial, la Dirección de Empresas Familiares. Gracias al MBA aumentaron mis conocimientos sobre los problemas comunes a los que se enfrenta la empresa familiar, desarrollé habilidades para anticiparnos a éstos y para dar soluciones óptimas a los ya existentes. El esfuerzo realizado en este MBA, impartido por los mejores profesores de la Universidad de Salamanca, impulsó mi carrera profesional y me dio la oportunidad de crecer en una de las empresas más importantes del Sector Servicios de Castilla y León, con sede en Valladolid.”*



**Raquel Marcos Inigo, MBA DEF 2009**  
**Grupo Norte (Valladolid/España)**

**Salas para trabajo en equipo:** El MBA pone a disposición de los alumnos salas para que puedan realizar sus reuniones y trabajos en equipo. Estas salas dispondrá de ordenador con acceso a Internet y equipo multimedia para comunicarse a través de Skype, si fuera necesario en caso que algún miembro del equipo no pudiera asistir el día de la reunión.



**Material:** El alumno del MBA recibirá en papel todo el material para el seguimiento del MBA junto con carpetas para su almacenamiento. En aquellos casos que sea necesario algún libro de consulta también lo facilitaría el MBA. Además, se entregarán dos CDs con el contenido electrónico del material.



*La expectativa con que opté al MBA DEF se vio ampliamente cumplida por el rigor en la metodología, una visión empresarial, que estimo muy práctica y unas habilidades que ya vengo contrastando como muy útiles en mi actual desempeño laboral. Allí encontré un modelo de formación integral para el mundo empresarial: actitud resolutiva en los negocios y contenidos que se complementan con aptitudes y responsabilidad. Además, de una dirección y coordinación de excelencia contrastadas; en la implementación del modelo participaron profesionales de empresas que con su aportación contribuyen a elevar el prestigio de nuestro MBA. Por todo ello, considero el MBA como un valioso recurso profesional y para mi es un privilegio formar su comunidad.*



Rolando Salazar Alonso, MBA DEF 2011  
Grupo Entrepinares (Valladolid/España)

# Proceso de admisión

## Requisitos a cumplir por los candidatos

El candidato deber estar en posesión de una **Titulación Universitaria** (Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Licenciado en Economía, Ingeniero Superior, Ingeniero Técnico, Arquitecto, Licenciado en Derecho, Diplomado en Ciencias Empresariales,...). No es necesaria experiencia empresarial, ya que uno de los objetivos del MBA es conectar a los alumnos con las empresas. Alumnos con algunas asignaturas pendientes, consultar la posibilidad de cursar el MBA con la Dirección del MBA en [catedraef@usal.es](mailto:catedraef@usal.es).

## Solicitud de admisión

El proceso de admisión está dividido en 8 pasos para conseguir una transparencia total en el proceso de selección y además dar la oportunidad al candidato seleccionado de saber exactamente que beca le ha sido asignada antes de incluso realizar la preinscripción. Puedes iniciar y consultar los pasos de este proceso en [www.usal.es/catedraef](http://www.usal.es/catedraef) ó solicitar información sobre el mismo en [catedraef@usal.es](mailto:catedraef@usal.es)

### Paso 1. Formulario de admisión

Completar el formulario de admisión (disponible en [www.usal.es/catedraef](http://www.usal.es/catedraef)) y enviar a [catedraef@usal.es](mailto:catedraef@usal.es) junto con la siguiente información:

- Un breve currículum vitae. El currículum vitae debe presentarse en el formato del MBA. Este formato es el CV Europass, que está disponible en [www.usal.es/catedraef](http://www.usal.es/catedraef), donde además encontrará las instrucciones generales para cumplimentarlo, así como las instrucciones particulares para candidatos al MBA DEF. El candidato debe seguir este modelo, que recoge todos los elementos que se tendrán en cuenta para la selección de los alumnos.
- Justificante de la titulación necesaria para el acceso
- Copia del expediente académico
- Orden de Prioridad Becas (disponible en [www.usal.es/catedraef](http://www.usal.es/catedraef)).

*Yo no tenía experiencia laboral y gracias al MBA DEF he conseguido mi primer puesto de trabajo. He pasado de ser un estudiante que no tenía muy claro su camino, a ser un profesional confiado de que el trabajo que realiza se valora y ayuda al crecimiento de la empresa. El MBA DEF me ha proporcionado las herramientas suficientes para desarrollar las tareas del día a día dentro de una empresa; además al ser impartidas por directivos muchas sesiones, el MBA tiene un enfoque muy práctico y me proporcionó una visión cercana y global de la empresa. Estaré siempre agradecido al MBA DEF por esta oportunidad que me ha brindado y que no pienso desaprovechar."*



Alberto Alonso Ginés, MBA DEF 2011  
Grupo Blázquez (Salamanca/España)

Esta información también puede enviarse por correo postal a (o entregar personalmente):

### **Universidad de Salamanca**

Oficina de Cátedra de Empresa Familiar en Campus Miguel de Unamuno,  
Oficina S-006 del Edificio de la Facultad de Derecho  
Avda. de Francisco Tomás y Valiente, s/n. 37007 Salamanca

### **Paso 2. Test de nivel de inglés**

Para poder encuadrarte dentro de un grupo con tu mismo nivel es muy importante que cumplimentes adecuadamente el siguiente test de nivel de inglés, que debes iniciar en <http://formacion.usal.es/web/idiomas/enlace.htm>. El tiempo de realización máximo es de 1 hora. Se trata de conocer tu nivel de inglés para hacer grupos reducidos en función del nivel de los alumnos. El nivel que se espera el alumno alcance depende del nivel de inicio. De manera que el nivel alcanzado por el alumno formará parte de su calificación académica, pero no supondrá un inconveniente para superar el MBA.

### **Paso 3. Notificación de la Dirección del MBA**

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

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

### **Paso 4. Entrevista**

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



*“Gracias al desarrollo de los casos prácticos y a la metodología que sigue el MBA DEF, he logrado mejorar mi capacidad de decisión para dar una respuesta más rápida y eficaz a los problemas reales que surgen en el día a día dentro de mi Empresa Familiar. El módulo “LEADER COACH” me ha permitido desarrollar mis habilidades interpersonales y me ha brindado una mayor seguridad profesional y personal.”*



Rocío Arteaga Pérez - MBA DEF 2010  
Grupo Doma (Salamanca/España)

### **Paso 5. Becas-contrato, Becas y Becas de empresas**

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

### **Paso 6. Resultado de las pruebas de admisión**

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

### **Paso 7. Preinscripción**

Una vez comunicada la obtención de la plaza el alumno procederá a realizar la preinscripción en impreso normalizado de la USAL (disponible en [www.usal.es/catedraef](http://www.usal.es/catedraef)). En este momento el alumno deberá entregar una Fotocopia del D.N.I. y el justificante de pago de las tasas de preinscripción, que ascienden a 980 euros. La preinscripción garantiza al alumno la reserva de su plaza hasta que deba proceder a la matrícula.

### **Paso 8. Matrícula**

Los alumnos deberán formalizar la matrícula en el MBA en el plazo que le indique la Dirección del MBA, una vez admitido. En este momento deberá abonar el primer plazo del importe de la matrícula, por importe de 3.000 euros. El resto de matrícula se abona como sigue: 1.500 euros antes del 12 de abril y 1.500 euros antes del 15 de julio. Para los alumnos que necesiten financiación tienen la posibilidad de obtenerla en condiciones ventajosas en la siguiente entidad:



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

**923 258 799**

# Becas y premios

Nuestro MBA tiene como objetivo **conectar a los alumnos con el mundo de la empresa**, siendo la mejor garantía de esta conexión las becas-contrato, becas y premios que ofrecen nuestras empresas colaboradoras. Las becas y premios se fijan por acuerdo entre las empresas y la Dirección del MBA. La información actualizada, así como las bases puedes solicitarlas en [catedraef@usal.es](mailto:catedraef@usal.es). Abajo aparecen las becas que se ofertaron para la edición 2013 cuyas bases están disponibles en [www.usal.es/catedraef](http://www.usal.es/catedraef)

## Becas-contrato

### 1. *Becas-contrato*

#### *PricewaterhouseCoopers.*

Estas becas conceden al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

### 2. *Becas-Contrato Global Exchange*

Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

### 3. *Global Exchange Scholarship-Contracts*

This scholarship covers the 100% of registration fees (excluded preregistration fees)

### 4. *Beca-contrato Grupo Blázquez.*

Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

## Becas

### 5. *Beca Sociedad Anónima Mirat*

Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

### 6. *Beca Banco Santander*

Esta beca concede al alumno el 100% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

### 7. *Beca Iberdrola*

Esta proporciona una remuneración de 3.200 euros durante 4 meses de prácticas remuneradas

### 8. *Beca Ibérica de Servicios*

Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

### 9. *Beca Ecomt Sigma*

Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

### 10. *Beca Grupo Prado*

Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

### 11. *Beca Ecomt EAFI*

Esta beca concede al alumno el 50% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

### 12. *Becas Grupo Commoziona*

Estas becas concede al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

### 13. *Beca HC Catering*

Esta beca concede al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

### 14. *Beca Globalia*

Esta beca concede al alumno el 25% del importe total de la matrícula (excepto tasa de preinscripción).

*“El MBA DEF me ayudó a obtener una visión más real y práctica del entorno de la empresa, adquiriendo conocimientos actualizados y aplicando técnicas de trabajo más participativas y más eficaces. La participación en él de empresas privadas le confiere matices imprescindibles de cara al mercado laboral. En el plano humano reconozco que el MBA DEF ha sido una de las experiencias más gratificantes que he tenido.”*



Javier García Martín - MBA DEF 2010  
Auditoría Ernest and Young (Madrid/España)

## Premios

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



*Para mí el MBA DEF me ha ofrecido una buena oportunidad para obtener experiencia laboral internacional. Aunque trabajé antes en China, pero el entorno tan globalizado en el que vivimos es muy importante una experiencia en un país donde su idioma tiene una gran influencia en el mundo de los negocios. Gracias a toda la comunidad del MBA (profesores, empresas y alumnos) hoy soy Export Manager de una empresa de consultoría de exportación de Alimentación Gurmets de España. El MBA DEF ha sido una de las experiencias más gratificantes en España. Además de la adquisición de conocimientos y habilidades directivas, tengo un grato recuerdo de un grupo de personas de todo el mundo.*



Verónica (Wen Juan) Jia - MBA DEF 2011  
Clover Value, S.L. (Salamanca/ España)

Con el MBA DEF colaboran varias empresas, que pueden clasificarse como sigue:

## Empresas colaboradoras

Las Empresas Colaboradoras otorgan **becas y premios** a los alumnos del MBA. Además, permiten a la Dirección del MBA garantizar prácticas remuneradas ayudando al alumno a iniciar su carrera profesional. También, forman parte de la Bolsa de Trabajo del MBA. Por todo ello, el MBA está muy agradecido a las empresas que aparecen **en el final de este folleto** informativo.

## Instituciones colaboradoras

Las siguientes instituciones nos ha apoyado en la iniciativa tanto en el contacto con las empresas como en la difusión del MBA, por lo que les expresamos nuestro más sincero agradecimiento a:



# Empresas amigas

Nuestras empresas amigas colaboran en algunas de las actividades encaminadas a proporcionar experiencia empresarial a los alumnos del MBA, lo que supone un idóneo complemento para la formación de nuestros alumnos. Además, forman parte de la Bolsa de Trabajo del MBA.

Adicionalmente, el MBA DEF realiza actividades para las empresas entre las que destacan jornadas formativas y un networking empresarial. El networking empresarial lleva el nombre de Club MBA DEF networking empresarial, con el se pretende extender el ámbito del MBA DEF, así como prestar un servicio a las empresas. Este networking empresarial se realiza con la asistencia técnica de Ibérica de Servicios que pertenece al Grupo Commoziona. En definitiva, se trata de encuentros presenciales de networking profesional para empresarios y directivos decisores.

El listado de Empresas Amigas, que está en constante crecimiento, es el siguiente:

- Beton-Bloq, S.L.
- Bigen Colombia, S.A.
- Carácter Emprendedor
- Cárnicas Mulas
- CAB Soluciones Tecnológicas
- Cascajares
- Congresual
- Coco Lastra
- Criado Hermanos
- CGB Informática
- Comercial Agrícola Salmantina, S.A.
- Enusa, Industrias Avanzadas, S.A.
- Grupo San Cayetano
- Grupo Empresas Criado
- Grupo Zarzuela (Bodegas Vizar)
- Grupo Andrés Neumáticos
- Helmatel, S.L.
- Hotel Alameda Palace
- Hierros Manuel Vidal
- Helmántica, S.A.
- Hijo de Nicolás Benito
- Hierros Manzano
- Lex Nova
- Inmobiliaria Ángel Martín
- Kilkeny
- Talleres PAR (MAN)
- Marta Móvil (Peugeot)
- Pebecon, S.A. (Maderas Peralta)
- Residencia de Mayores Arapiles
- Transportes Mateo Sevilla (DHL)
- Techisal
- La Vagüera
- Transcereales Cruz, S.L.
- Tecnitasa



**MBA** | **DEF**  
**CLUB** | **Networking**  
**Empresarial**

## Empresas Colaboradoras



jamones  
BLÁZQUEZ



commozi<sup>o</sup>na  
grupo



ecomt (eafi)

