



Los decados junto al subdirector general de Bancaja, José Ramón Gisbert, el director de zona Alicante-Centro de Bancaja, José Rafael Seguí, y el director general de Fundesem, Ramón Mañas. INFORMACIÓN

Bancaja otorga tres becas para estudiar másters en Fundesem

► Los alumnos que han presentado los mejores expedientes académicos podrán cursar estudios de posgrado este año gracias a la colaboración de la entidad financiera

Bancaja y Fundesem Business School han seleccionado a los tres estudiantes que recibirán este año una beca para realizar estudios de posgrado en la escuela de negocios en el curso 2016/2017. Los agraciados son Jorge Rubio Fontcuberta, que cursará un Máster en Administración y Dirección de

Empresas (MBA); Tania Mozos Cascales, alumna del Máster en Asesoría Fiscal de Empresas (MAFE), y Carmen María Soto Hernández, adscrita al Máster en Dirección Económico-Financiera (MDEF).

Los premiados han sido elegidos a través de un jurado mixto forma-

do por representantes de Fundesem y de Bancaja. Los criterios aplicados atienden a los mejores expedientes académicos presentados. El acto de entrega de las becas se celebró ayer en la Sede de Bancaja en Alicante en un acto presidido por el subdirector general de Bancaja, José Ramón Gisbert, el

director de zona Alicante-Centro, José Rafael Seguí, y el director general de Fundesem, Ramón Mañas García. Los estudiantes becados acudieron acompañados de familiares y amigos.

Esta iniciativa de Fundesem y Bancaja pretende facilitar el acceso a la formación de posgrado a ti-

tulados universitarios. Ambas entidades colaboran desde hace nueve años en el programa de becas que concede cada año ayudas a los estudiantes de la escuela de negocios. La estrecha de relación que mantienen los dos organismos quedó consolidada desde el ingreso de Bancaja como miembro de la Fundación de Fundesem.

En los últimos años Fundesem ha aumentado los recursos propios dedicados a becas para alumnos, y cuenta además con el apoyo de entidades como Bancaja. Estas iniciativas forman parte de la política de responsabilidad de la escuela de negocios, que pretende que tengan acceso a sus estudios el mayor número de personas interesadas. Fundesem ofrece además un amplio programa de actividades formativas gratuitas abiertas a la ciudadanía.

La escuela de negocios firma un acuerdo con FEMPA para formar a directivos y profesionales del sector del metal

► La primera de las iniciativas, el curso de Alta Dirección Empresarial (CADE), comienza el 12 de noviembre

Fundesem y Fempa pondrán en marcha iniciativas para incrementar la competitividad de las pymes alicantinas del metal. La escuela de negocios adaptará sus programas de formación de directivos a las empresas del metal de la provincia. Esta iniciativa surge como resultado de la alianza establecida con la Federación de Empresarios del Metal de la Provincia de Alicante (Fempa).

Fempa va a emprender iniciativas para actualizar y mejorar la cualificación de sus profesionales en aspectos relacionados con la gestión de sus empresas y con el mercado en el que se relacionan, cada vez más competitivo y en el

que la fidelización de los clientes juega un papel esencial.

La primera de las iniciativas formativas se iniciará a partir del 12 de noviembre en el centro, que acogerá el Curso de Alta Dirección Empresarial (CADE). Fundesem adecúa los contenidos de su MBA Ejecutivo a las características y problemáticas de las empresas del metal.

Experiencia empresarial

«La rica experiencia acumulada respecto a los problemas reales con los que se enfrentan los responsables de las empresas a los diferentes niveles nos ha permitido ir paulatinamente acomodando y ajustando el programa de tal forma que responda de manera cada vez más precisa a las necesidades de las empresas del metal», destacan desde Fundesem. Fempa ha querido contar con este programa para que «la experiencia de

nuestros empresarios se complementa con una preparación específica y especializada, orientada fundamentalmente hacia la gestión del cambio. Y más en un ambiente cambiante como el que vivimos en la actualidad», explica Luis Rodríguez, secretario general de Fempa.

El CADE adaptado por Fundesem para Fempa, con 250 horas lectivas, se desarrollará cada martes y viernes de 16:30 a 21:30 horas. Este curso tiene plazas limitadas, por lo que será necesario llevar a cabo entrevistas personales para la admisión de alumnos.

El acuerdo entre Fundesem y Fempa ha impulsado también la organización del «Taller de Estrategia, Marketing y Fidelización de Clientes para Empresas de Automoción», que ayudará a los talleres asociados a Fempa a captar y fidelizar clientes incrementando la rentabilidad de su empresa.

La captación y fidelización de los clientes de las distintas empresas son las bases fundamentales de los proyectos

El taller de marketing para firmas de automoción se celebrará los sábados del mes de noviembre, de 9 a 14 horas

«La participación de Francisco Cabrera, director comercial de Fundesem, en la V Jornada provincial de automoción, llevó a muchos empresarios a solicitarnos la organización de un curso eminentemente práctico que les permitiera adaptar las técnicas de marketing a las necesidades de un taller de reparación de automóviles», declaran desde Fempa.

Las nuevas normas para la distribución y servicios postventa de automóviles que liberalizan el

sector han creado un escenario competitivo totalmente nuevo que da lugar a verdaderas oportunidades de negocio para los talleres que sepan adaptarse a este nuevo contexto.

Por ello, se pone en marcha este taller de trabajo que combina la formación y la consultoría con el objetivo final de que la empresa participante defina y lleve a cabo su propio plan de marketing. Esta iniciativa, de 20 horas, se desarrollará durante el próximo mes de noviembre cada sábado de 9 a 14 horas.

«Queremos facilitar el acceso de nuestros asociados a esta formación empresarial y, por ello, no hemos dudado en hacer un gran esfuerzo económico para que Fundesem imparta estos cursos en nuestras instalaciones con precios preferentes para nuestros asociados y excelentes condiciones», señalan desde Fempa.