



**Agencia de
Desarrollo Económico
de La Rioja**



CONVENIO DE COLABORACION ENTRE LA AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO DE LA RIOJA, LA FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE LA RIOJA Y EL CLUB DE MARKETING DE LA RIOJA PARA LA EVOLUCIÓN DEL MODELO EMPRESARIAL A TRAVÉS DE LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DIRECTIVA.

REUNIDOS

La Excm. Sra. Consejera de Desarrollo Económico e Innovación y Presidenta de la *Agencia de Desarrollo Económico* de La Rioja, D^a. **Leonor González Menorca**, autorizado para la firma de este convenio de conformidad con el acuerdo expreso del Consejo de Gobierno de fecha 10 de Noviembre de 2017 y facultado para su firma de conformidad con lo dispuesto en el artículo 42.1.k) de la Ley 8/2003, de 28 de octubre del Gobierno e Incompatibilidades de sus miembros.

D. **Jaime García Calzada**, Presidente de la *Federación de Empresarios de La Rioja* en nombre y representación de la misma, con facultades para suscribir este documento derivadas de los cargos que ostentan, de acuerdo con lo establecido en los artículos 31 a) -es facultad del Presidente ostentar la representación legal de la FER a todos los niveles- de sus Estatutos.

D. **Ignacio Blanco Ledesma**, Presidente del *Club de Marketing de La Rioja*, en nombre y representación de la misma, con facultades para suscribir este documento derivadas del cargo que ostenta, de acuerdo con lo establecido en los artículos 22 de sus Estatutos.

EXPONEN

Que es preciso mejorar la capacitación profesional de las personas que ocupan puestos directivos dentro del tejido empresarial de La Rioja y en especial en las Pymes con el objetivo de que estas mejoren su competitividad a través de la mejor gestión de sus organizaciones.

Que se plantea que dicha capacitación se realice a través de formadores y escuelas de negocio de reconocido prestigio nacional e internacional.

Que se quiere colaborar con organizaciones y entidades que aúnen por un lado la experiencia en la organización de cursos superiores y masters de formación directiva así como cursos de capacitación técnica y por otro el conocimiento y capacidad de capilaridad de comunicación con el tejido empresarial riojano a través de sus empresas asociadas, como es el caso de La Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de la Rioja.

Que con esta finalidad se diseña un convenio cuyo objetivo último sea mejorar la capacitación de personas a través de formación para directivos que permita mejora en las competencias de gestión de los equipos directivos de las empresas riojanas, fundamentalmente de pymes, y que, como consecuencia, mejore su competitividad.

Que todas las partes se reconocen mutuamente capacidad y competencia suficiente para intervenir en este acto, procediendo a formalizar el presente *Convenio de Colaboración para la evolución del modelo empresarial de la Rioja a través de la mejora de la competitividad directiva*.

ACUERDAN

La firma del presente Convenio, con las cláusulas y contenido, que a continuación se detallan:

CLAÚSULAS

PRIMERA: OBJETO

El presente convenio tiene por objeto establecer las bases reguladoras de una subvención nominativa de concesión directa a la **Federación de Empresarios de La Rioja y al Club de Marketing de la Rioja** para la realización de acciones que permitan la evolución del modelo empresarial de la Rioja a través de la mejora de la competitividad directiva.

El convenio tiene por objeto describir en detalle técnico, económico y competencia en las acciones de mejora de la competitividad directiva a través de la formación a desarrollar en el ejercicio 2017.

Se suscribe al amparo de lo previsto en el artículo 18.2 de la Ley 2/2017, de 31 de marzo, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de La Rioja para el año 2017, artículo 22.2.b) de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones y artículos 22.2.b) y 28 ter del Decreto 14/2006, de 16 de febrero, regulador del régimen jurídico de las subvenciones en el sector público de la Comunidad Autónoma de La Rioja. Y en particular en el Anexo V en donde se mencionan las Subvenciones Nominativas de concesión directa de cuantía indeterminada o de carácter plurianual que tienen por beneficiario a la Federación de Empresarios de La Rioja y por el Club de Marketing de La Rioja por el siguiente objeto:

- *Evolución del modelo empresarial. Competitividad directiva.*

El ámbito de aplicación del presente convenio se circunscribe al desarrollo de las acciones que la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja, en colaboración con la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja tienen previsto desarrollar durante el ejercicio 2017 en la Comunidad Autónoma de La Rioja.

SEGUNDA: OBJETIVOS DEL CONVENIO

Las actuaciones a que se refiere el presente Convenio se orientan a la consecución de la mejora de la productividad de las empresas de La Rioja potenciando su crecimiento a través de una evolución de su estructura empresarial mediante la capacitación de sus directivos.

El objetivo último es mejorar la profesionalización y competitividad de los equipos directivos de las empresas riojanas a través de programas de formación desarrollados e impartidos por escuelas de negocio de referencia y otros programas formativos directivos.

Para comprobar el grado de cumplimiento de los objetivos previstos en el apartado anterior, se establecen los siguientes indicadores:

CUADRO DE OBJETIVOS E INDICADORES

Nº	Indicador	Método de Medición	Valor del Objetivo	Mínimo Valor Penalización
1	Programas de formación realizados por Escuelas de Negocio (P. Superiores e Intermedios)	Nº de Programas realizados	3	2
2	Cursos cortos realizados	Nº de Cursos cortos realizados	6	3
3	Número total de participantes en los Programas de Formación realizados por Escuelas de Negocio (P. Superiores e Intermedios)	Número de participantes que acreditan el cumplimiento condiciones. Se aplica Programa a Programa	15 x 3	12 x (Programa Realizado)
4	Número total de participantes en Cursos Cortos	Número de participantes que acreditan el cumplimiento condiciones. Se aplica curso a curso	15 x 6	12 x (curso realizado)
5	Satisfacción General Media en los programas de formación realizados por Escuelas de Negocio (P. Superiores e Intermedios)	Encuesta de satisfacción de los asistentes valorada de 0-10	8	7,5

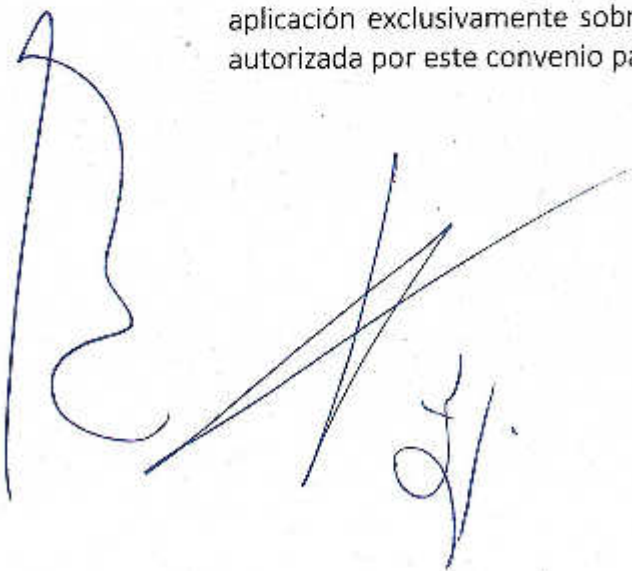
6	Satisfacción General media en los Cursos Cortos	Encuesta de satisfacción de los asistentes valorada de 0-10	8	7,5
7	Nº de empresas riojanas diferentes cuyo personal ha participado en los cursos de formación	Nº de Empresas diferentes	60	

Las partes firmantes, en el ámbito de sus respectivos ámbitos competenciales y de responsabilidad definidos en este Convenio, se comprometen a adoptar todas las medidas necesarias que garanticen la correcta ejecución de las acciones que integran la actuación subvencionable y la consecución de los objetivos previstos.

La Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja valorará los objetivos conseguidos, con base en la información aportada por los beneficiarios a los efectos de su acreditación. En fase de justificación de la subvención, dentro del Informe de resultados de la actuación, el beneficiario incluirá un apartado específico en el que se justifique el grado de cumplimiento de los objetivos en función de los indicadores previstos en este apartado.

La no acreditación de la consecución de los objetivos establecidos en esta cláusula, determinará la detracción de las cantidades que figuran en el siguiente cuadro expresadas en porcentaje de la penalización máxima total, sobre la cuantía máxima justificada y aceptada. La detracción acumulada en cada una de las líneas será como máximo la que figura en el cuadro en cada línea y la máxima total acumulada nunca superará 6.000.-€ en el conjunto de las dos entidades. En aquellos indicadores en los que se supere el objetivo señalado en el cuadro, se podrá bonificar en el mismo porcentaje en que se penalizaría dicho indicador para compensar otros indicadores penalizados, con un máximo de bonificación por indicador igual al máximo de penalización por indicador. En ningún caso el ajuste bonificación - penalización podrá ser positivo ni superar el importe justificado y aceptado.

La bonificación-penalización se aplicará en cuantías iguales a la Federación de empresarios de La Rioja y al Club de Marketing de La Rioja y sus efectos tendrán aplicación exclusivamente sobre la partida económica de Coordinación y Organización autorizada por este convenio para ambas entidades.



CUADRO DE PENALIZACIONES / BONIFICACIONES

Nº	Indicador	Valor del Objetivo	Mínimo Valor Penalización	% de la penalización x indicador	Penalización	Importe Penalización x indicador	% de la Bonificación	Bonificación	Importe Bonificación x indicador	Máx. % Penal/Bonif. x Indicador	Máx. Importe Pena./Bonif. x Indicador
1	Programas de formación realizados por Escuelas de Negocio (P. Superiores e Intermedios)	3	2	10,0%	por Programa no realizado	600 €				20,0%	1.200 €
2	Cursos cortos realizados	6	3	5,0%	por Curso Corto no realizado	300 €				15,0%	900 €
3	Número total de participantes en los Programas de Formación realizados por Escuelas de Negocio (P. Superiores e Intermedios)	15 x 3	12 x 3	4,0%	por asistente por debajo del mínimo (12 x Programa)	240 €	4,0%	por asistente por encima del objetivo (15 x Programa)	240 €	48,0%	2.880 €
4	Número total de participantes en Cursos Cortos	15 x 6	12 x 6	2,0%	por asistente por debajo del mínimo (12 x Curso)	120 €	2,0%	por asistente por encima del objetivo (15 x Curso)	120 €	48,0%	2.880 €
5	Satisfacción General Media en los programas de formación realizados por Escuelas de Negocio (P. Superiores e Intermedios)	8	7,5	2,0%	Si el indicador alcanza un valor por debajo del mínimo (7,5 x programa)	120 €	5,0%	Si el indicador supera el valor objetivo (8 x programa)	300 €	15,0%	900 €
6	Satisfacción General media en los Cursos Cortos	8	7,5	2,0%	Si el indicador alcanza un valor por debajo del mínimo (7,5 x curso)	120 €	5,0%	Si el indicador supera el valor objetivo (8 x curso)	300 €	30,0%	1.800 €
7	Nº de empresas riojanas diferentes cuyo personal ha participado en los cursos de formación	60									
Penalización/ Bonificación Máxima Total											6.000 €

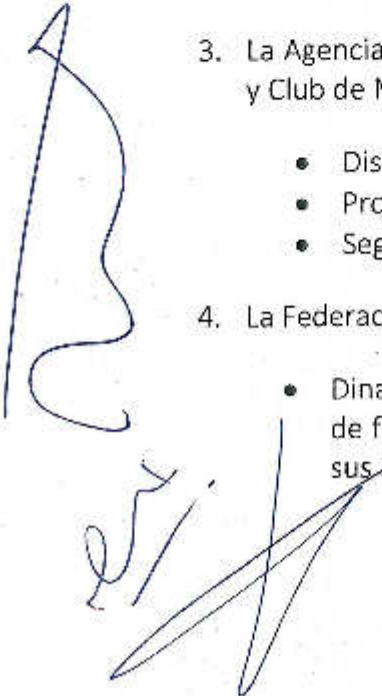
TERCERA: ÁMBITO DE COLABORACIÓN Y ACCIONES A DESARROLLAR

1. La colaboración entre las partes dentro del encuadre de objetivos que figuran en la Cláusula segunda se concretará en las siguientes actuaciones:
 - a) Desarrollo tres Programas de formación dirigidos a directivos de empresas de La Rioja impartidos por escuelas de negocio orientados a las siguientes materias tal y como se enfoque en el Anexo:

○ Dirección comercial y marketing	(80 h)
○ Dirección de recursos humanos	(80 h)
○ Dirección sénior de negocios digitales	(36 h)
 - b) Desarrollo de seis Cursos Cortos de formación dirigidos a directivos de empresas de La Rioja.

○ La toma de decisiones en la empresa en un entorno tecnológico: el papel de la inteligencia de negocio y del cuadro de mandos integral	(32 h)
○ Creatividad estratégica orientada a resultados	(32 h)
○ Finanzas para directivos no financieros	(32 h)
○ Liderazgo, gestión del tiempo	(52 h)
○ Logística integral	(42 h)
○ Presentaciones orales en inglés	(40 h)

En función de la disponibilidad económica se admitirá plantear nuevos cursos previa aprobación de la comisión mixta de seguimiento del convenio.
 - c) Acciones de promoción de los cursos detallados en los párrafos anteriores
2. En el anexo I se recoge la temática y líneas de acción previstas a realizar entre el 1 de Enero de 2017 al 31 de Diciembre de 2017.
3. La Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja , Federación de Empresarios de La Rioja y Club de Marketing de La Rioja adquieren los siguientes compromisos:
 - Diseño de los programas de Formación a Directivos
 - Promoción de dichos programas desde cada una de las entidades.
 - Seguimiento y control de la ejecución del convenio a través de la Comisión Mixta.
4. La Federación de Empresarios de La Rioja adquiere los siguientes compromisos:
 - Dinamizar la participación de Directivos de empresas de La Rioja en los programas de formación establecidos en este convenio y en particular realizar difusión entre sus asociados



- Realizar las Contrataciones de las Escuelas de Negocio y Profesorado, de acuerdo con los criterios fijados en este convenio bajo la supervisión de la Comisión Mixta
- Realizar la Contrataciones de diseño de los elementos de publicidad que se establezcan para la promoción de los programas de formación directiva así como de la contratación de la producción de dichos elementos.
- Realizar los pagos de las contrataciones cuya competencia se le establece en el convenio dentro de los plazos legales y en cualquier caso dentro de los plazos establecidos para la justificación de los diferentes pagos establecidos en este convenio.
- Recoger de forma transparente el importe de las inscripciones (según proceda) a los distintos cursos e incorporar a la cuenta justificativa de las acciones del convenio. A efectos del cómputo de ingresos y gastos de las acciones de este convenio se tendrán en cuenta las inscripciones de los distintos cursos y las fianzas ejecutadas por incumplimiento de objetivos. Los costes imputables a Networking quedan fuera del alcance económico de este convenio.
- Recoger y custodiar las fianzas establecidas para cada una de las inscripciones confirmadas en los diferentes tipos de cursos
- Realizar seguimiento y coordinación de la formación contratada.
- Realizar la Justificación del trabajo de coordinación que le corresponda
- Realizar la Justificación económica de los trabajos realizados para este convenio por la entidad ante la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja.
- Participar en la justificación global de la memoria técnica de los trabajos realizados por la entidad.
- Actuar como coordinador del expediente administrativo del convenio en su relación con ADER

5. El Club de Marketing de La Rioja adquiere los siguientes compromisos:

- Participar en la justificación global de la memoria técnica de los trabajos realizados por la entidad.
- Dinamizar la participación de Directivos de empresas de La Rioja en los programas de formación establecidos en este convenio y en particular realizar difusión entre sus asociados
- Mantener los contactos precisos con Escuelas de Negocio y ponentes para la concreción de ofertas de programas formativos que se adecúen a lo señalado en este convenio.
- Realizar seguimiento y coordinación de la formación contratada.

- Realizar la Justificación del trabajo de coordinación que le corresponda
- Realizar la Justificación económica de los trabajos realizados para este convenio por la entidad

6. La Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja ADER adquiere los siguientes compromisos:

- Financiación de las acciones a través de este convenio.
- Supervisión y control de las acciones desarrolladas durante el convenio en su alineación con los objetivos de éste.
- Revisión del cumplimiento de los objetivos y sus indicadores marcados en el convenio
- Revisión de la Justificación económica -técnica y aplicación, si fuera el caso, de las penalizaciones/ bonificaciones al convenio establecidas de acuerdo con el cumplimiento de los objetivos señalados.

CUARTA: COMISIÓN MIXTA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

Dentro del Plazo de treinta días hábiles desde la firma del convenio deberá constituirse una Comisión Mixta que estará integrada por un número igual de representantes de cada una de las partes, con un mínimo de uno y un máximo de dos por cada parte. Esta Comisión Mixta fijará sus normas propias de funcionamiento debiéndose reunir con carácter ordinario, al menos una vez al año o, de forma extraordinaria, cuando lo solicite justificadamente cualquiera de las partes.

Con el fin de facilitar la puesta en marcha de la citada comisión, las partes designan como miembros integrantes de la misma:

1. Por la *Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja* ADER:
 - D. Amadeo Lázaro Fernández Coordinador del Área Estratégica de Innovación
2. Por parte de la *Federación de Empresarios de La Rioja*:
 - D. Eduardo Fernández Secretario General.
3. Por parte del *Club de Marketing de la Rioja*:
 - D. Maribel Vicario Coordinadora General

En el caso de incorporación de un segundo miembro o sustitución del anterior se realizará mediante designación del nuevo representante por la entidad participante y comunicación a cada una de las partes firmantes.

La comisión mixta tendrá como funciones generales las siguientes:

- a) Velar por el buen desarrollo de las actuaciones previstas en este Convenio, aprobando a tal fin las directrices y acuerdos que resulten necesarios y en particular:
- a. la aplicación de los criterios de selección en el acceso a los cursos.
 - b. la Selección de las entidades formativas de acuerdo con los criterios establecidos en este convenio.
- b) Adoptar las medidas correctoras oportunas cuando así lo exija el transcurso de las actuaciones.
- c) Proponer motivadamente a las partes firmantes la necesidad u oportunidad de introducir modificaciones en el contenido de las actuaciones subvencionables, calendario de ejecución, presupuesto, etc., para su aprobación, si procede, así como dirimir las incidencias que se produzcan.
- d) Examinar, verificar y ordenar debidamente la documentación justificativa de la actuación.
- e) Evaluar los resultados obtenidos, indicando el grado de cumplimiento de los objetivos en función de los indicadores establecidos en este Convenio.
- f) Mantener permanentemente informada a las partes sobre el desarrollo, incidencias y cumplimiento del calendario de ejecución y presupuestario.

La Comisión de Seguimiento y Evaluación levantará acta sucinta de las decisiones adoptadas en el ejercicio de las funciones que tiene asignadas.

QUINTA: BENEFICIARIO FINAL DEL CONVENIO

Los beneficiarios finales del convenio son personas físicas, con la consideración de personal directivo, adscrito a centro de trabajo en la Comunidad Autónoma de La Rioja.

Para tener consideración de Personal Directivo se tendrán en cuenta los siguientes supuestos:

- Accionista, Propietario de empresa con funciones directivas especificadas a través de declaración responsable
- Directivo con contrato de Alta Dirección.
- Asalariado con contrato laboral con funciones directivas especificadas en contrato o a través de declaración responsable de Gerencia.

En el proceso de admisión a los cursos se valorará la idoneidad del perfil del puesto de trabajo del directivo al curso solicitado.

SEXTA: PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN DE FORMADORES Y BENEFICIARIOS FINALES

Selección de Escuelas de Negocio y Formadores

Siguiendo los criterios establecidos en el **anexo II** a este convenio se seleccionaran las entidades formativas siguiendo las dos tipologías de formación.

Admisión a los cursos y selección de beneficiarios

Los cursos serán comunicados por los tres actores de este convenio de manera simultánea en el momento de su convocatoria. Se utilizarán los medios propios de cada organización y los dispuestos en el convenio para difusión de los diferentes eventos.

Se dispondrá punto de registro único de inscripciones para cada curso con los logos de todas las entidades participantes de este convenio que se insertará en las plataformas tecnológicas de ADER, FER y Club de Marketing de La Rioja para facilitar la inscripción simultánea por las tres entidades garantizando el orden de inscripción.

El acceso a los cursos se realizará respetando los criterios de publicidad y concurrencia siguiendo un riguroso proceso de selección de acuerdo a los criterios prefijados en el **anexo II** a este convenio.

Los solicitantes presentarán una solicitud de admisión que contenga al menos los siguientes:

- Declaración responsable del solicitantes con:
 - Identificación de sus datos,
 - Identificación del curso solicitado
 - Identificación de la empresa en la que está contratado,
 - Compromiso de finalizar la formación tanto en la cumplimentación del horario en la presentación de los trabajos /proyectos requeridos por el curso al que se inscribe
 - Valoración personal de porqué quiere inscribirse en este curso y qué espera de él
- Declaración responsable de la Empresa con indicación de:
 - puesto desempeñado en la empresa,
 - competencia directiva del mismo y
 - tipología del trabajo y responsabilidades
- Copia de contrato / nivel de cotización
- Certificado de Plantilla media desde 1 de enero a 31 de diciembre del año 2016 de la empresa (en el caso de Programas Superiores de Formación)

Las incidencias en cuanto a la admisión a los procesos de estos beneficiarios se resolverán en la Comisión Mixta.

Cada curso dispondrá de un número de alumnos prefijado en cada convocatoria de acuerdo con los objetivos fijados.

Dadas las características de los cursos, su financiación y con el objetivo de cubrir las incidencias que puedan producirse, cada curso dispondrá de un importe de inscripción y una fianza:

Curso	Inscripción	Fianza
Programas Superiores Escuela de Negocio	500.-€	800.-€
Programa Intermedio Escuela de Negocio	150.-€	200.-€
Cursos Cortos	50.-€	100.-€

Una vez alcanzado el número de alumnos tras el proceso de selección se establecerá una lista ordenada de los seleccionados provisionalmente y una lista de espera de acuerdo a los criterios de evaluación de la convocatoria.

La inscripción provisional en el curso se convertirá en definitiva tras la realización, en plazo fijado en la convocatoria, del ingreso de la inscripción, en su caso, y de la fianza. En el caso de producirse vacantes como consecuencia de la no formalización de las condiciones de acceso a los cursos, estas se cubrirán a partir del situado en primer lugar en la lista de espera y así sucesivamente.

Incidencias durante el desarrollo de la formación

Si se produjera una baja de un alumno en la realización de la docencia podrá ser cubierta por el siguiente en la lista de espera, siempre que en el momento de producirse fuera factible, para el nuevo incorporado, cumplir con los objetivos de docencia: mínima asistencia así como capacidad para la realización de los trabajos formulados.

Si el inscrito no pudiera iniciar el curso y siempre y cuando fuera posible sustituir su inscripción por el siguiente en la lista de espera, se podrá reembolsar la fianza y el coste de la inscripción, en su caso.

Una vez iniciada la docencia no se reembolsará ni la inscripción, en su caso, ni la fianza.

Cada curso dispondrá de un objetivo formativo concreto, tanto en asistencia (horas presencia 75%) como en el desarrollo satisfactorio de los trabajos propuestos por el docente. El incumplimiento por parte del beneficiario de dichos objetivos conllevará la pérdida de la inscripción y de la fianza depositada y no computará a efecto del cumplimiento de los objetivos de este convenio.

SÉPTIMA: FINANCIACIÓN DEL CONVENIO

1. De acuerdo con lo señalado en la Cláusula Octava del Convenio, La Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja financiará en el ejercicio 2017 hasta un importe máximo de 148.925,00.-€ el 100% de la diferencia entre los gastos y los ingresos obtenidos en el conjunto de acciones destinadas a *'evolución del modelo empresarial, competitividad directiva'*, con cargo a la partida presupuestaria:

- 19.50.4612.480.01 del presupuesto de gastos de la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja, con un importe total máximo de 148.925,00 €.

Con la siguiente distribución:

- Federación de Empresarios de La Rioja	139.212,50.-€
- Club de Marketing de La Rioja	9.712,50.-€

2. Se admitirán gastos realizados desde el 1 de Enero de 2017 hasta el máximo en cada tipología sin superar en ningún caso la financiación máxima señalada en el punto 1 de este apartado:

A. Coste Profesorado para la realización Programas Superiores impartidos por escuelas de Negocio y Cursos cortos de formación directiva [8.1.b)]	125.000,00.-€
B. Otros costes de ejecución de las actividades formativas: Difusión, Comunicación, publicidad, y otros costes de ejecución, [8.1.a),d),e),f) y g)]	15.000,00.-€
C. Costes internos de organización y coordinación Federación de Empresarios (8.1.c)	9.712,50.-€
D. Costes internos de organización y coordinación club de Marketing de La Rioja (8.1.c)	9.712,50.-€

3. Los importes considerados en los apartados A y B podrán ser superados hasta el 15 % del importe de cada partida, admitiéndose la compensación de gastos entre partidas, sin que, en ningún caso, pueda superar el importe del convenio.
4. La Federación de empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja se comprometen a aportar los recursos humanos propios necesarios para el desarrollo de actuaciones.

OCTAVA: GASTOS SUBVENCIONABLES

1. A los efectos de lo señalado en la cláusula anterior, se consideran como gastos subvencionables por la adenda, entre otros, los siguientes:
 - a. **Difusión** (Diseño, producción y publicidad de elementos de Comunicación y promoción: anuncios, folletos, carteles, cuñas radio,...)
 - b. **Ponentes y Docentes** (honorarios, viajes, alojamiento, dietas, manutención,...)
 - c. **Organización y Coordinación** (Secretaría Técnica, Inscripciones, acreditaciones, cartas, materia oficina, envíos...)
 - d. **Entregables** (Cuadernos, carpetas, Folletos, USB,...)
 - e. **Imagen** (Diseño, producción y montaje: cartelería, decoración de espacios,...)
 - f. **Alquileres** (Salas, espacios, elementos de imagen,...)
 - g. **Otros** (catering,...)
2. El IVA será subvencionable cuando el beneficiario de la subvención lo abone efectivamente.
3. Sólo será subvencionable el gasto efectivamente pagado hasta 31 de diciembre de 2017. Se exceptuarán los pagos de seguros sociales de las nóminas correspondientes al mes de diciembre de 2017 de los gastos de personal y las retenciones por IRPF correspondientes al 4T/2017 de los gastos de personal.
4. Se considerará también como subvencionable el gasto interno realizado por el Club de Marketing de La Rioja y la Federación de Empresarios de La Rioja para la ejecución de las actividades del presente convenio con un límite máximo de 9.712,50.- y 9.712,50.-€ respectivamente. Dicho importe se justificará mediante informe motivado que certifique la imputación del gasto interno de la organización vinculado a la realización de las actividades de dicho convenio con indicación de los porcentajes de los gastos indirectos asignados: sueldos y salarios.
5. No se prevé la subcontratación de las actividades por cuenta de los firmantes del convenio, no obstante se admitirá, en el caso de Programas Superiores de Formación, que las escuelas de negocios puedan realizar contratación de profesores, no así en el caso de los cursos cortos de formación que deberán realizarse con personal docente capacitado de las entidades contratadas para impartirlos.
6. Se aceptarán como medios efectivos de pago los señalados en la práctica comercial y admitidos por el Banco de España, entendiéndose como gasto efectivamente pagado el efectuado a través de entidad financiera.
7. Cuando se utilicen medios de pago diferido (cheque, pagaré, letra de cambio aceptada,...) sólo se subvencionarán aquellos importes efectivamente cargados en

cuenta a través de entidad financiera con anterioridad a la finalización del plazo de justificación de la actuación subvencionable, o a la fecha de solicitud de abono.

8. En todo caso, de los justificantes de pago, que deberán corresponderse con la factura/s o documento/s de valor probatorio equivalente con validez en el tráfico jurídico mercantil o con eficacia administrativa a que se refieren, deberá desprenderse el destinatario de pago, que deberá coincidir con el proveedor emisor de la factura, y el importe.
9. Cuando de la documentación aportada no pueda verificarse fehacientemente el pago efectivo de los gastos efectuados, se requerirá a la Federación de Empresarios y al Club de Marketing de La Rioja para que presente los justificantes que la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja considere necesarios para su debida acreditación.
10. Si realizada la actividad y finalizado el plazo de justificar o presentada la solicitud de abono, se hubiera pagado sólo una parte de los gastos en que se hubiera incurrido, a efectos de pérdida del derecho al cobro, se aplicará el principio de proporcionalidad.
11. En cuanto a lo dispuesto para la justificación de los gastos subvencionables se tendrá en cuenta lo señalado en el artículo 31 de la Ley 38/2003, de 17 de Noviembre, General de Subvenciones.
12. En cuanto a los gastos subvencionables y de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 31.1. del Decreto 14/2006, de 16 de febrero, regulador del régimen jurídico de las subvenciones en el Sector Público de la Comunidad Autónoma de La Rioja, en fase de abono ningún coste de adquisición de los citados gastos podrá ser superior al valor de mercado.

NOVENA: PLAZO DE REALIZACIÓN DE LA ACTUACIÓN SUBVENCIONABLE, DEL GASTO Y DEL PAGO

1. El plazo de realización de las actuaciones subvencionables finalizará el día 31 de diciembre de 2017.
2. Sólo se admitirán documentos justificativos del gasto (facturas y demás documentos de valor probatorio equivalente) emitidos hasta el día 31 de diciembre de 2017.
3. Sólo se admitirán los pagos realizados hasta fecha 31 de diciembre de 2017. Se exceptuarán los pagos de seguros sociales de las nóminas correspondientes al mes de diciembre de 2017 de los gastos de personal.
4. Cuando se utilicen medios de pago diferidos, el documento deberá emitirse con fecha límite el día 31 de diciembre de 2017 inclusive, si bien serán subvencionables los importes cargados en cuenta a través de entidad financiera hasta la fecha fin de plazo

de presentación de la justificación de la subvención, o de solicitud del abono si ésta fuere anterior.

DÉCIMA: JUSTIFICACIÓN DE LA ACTUACIÓN

El plazo para la presentación de la justificación de la actuación finaliza el día 30 de Abril de 2018.

La justificación se realizará mediante la presentación de informe motivado que justifique la imputación del **gasto interno** de la organización vinculado a la realización de las actividades de dicho convenio con indicación de los porcentajes de los gastos indirectos asignados: sueldos y salarios. Junto a este informe se presentará factura justificativa del gasto y justificación bancaria de pago en los términos establecidos en esta cláusula.

Justificación de gastos por actividades realizadas.

1. La justificación de los gastos a subvencionar por las actividades realizadas en 2017 por la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja, deberá presentarse de acuerdo con lo previsto artículo 30 de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones y del Decreto 14/2006, de 16 de febrero, regulador del régimen jurídico de las subvenciones en el Sector Público de la Comunidad Autónoma de La Rioja.

A estos efectos el beneficiario deberá presentar una cuenta justificativa del gasto realizado que deberá comprender los siguientes documentos:

- a) Una memoria de actividades realizadas que han sido financiadas con la subvención, especificando un desglose del coste por conceptos. En la memoria se hará constar la identificación de las acciones concretas realizadas en cada una de las materias, especificándose los datos correspondientes a cada actividad realizada, con indicación numérica del valor de los indicadores de la actividad conseguidos en el desarrollo de las acciones, así como cualquier otro extremo que posibilite la oportuna justificación del gasto que se subvenciona. Se justificará también:
- Listado de Asistentes a los Programas Superiores y Cursos Cortos
 - Firmas y el control de asistencia en cada una de las jornadas.
 - Evaluación final de los alumnos por el ponente o, en su caso, el certificado de obtención de la formación impartida de acuerdo con los objetivos de asistencia y entrega de trabajos fijados en el programa.
- b) Los justificantes de gasto a los que se refiere el apartado 2 siguiente.

- c) Una relación numerada de los justificantes de gasto en la que, para cada uno, se detalle: Número de factura, proveedor, concepto y cuantía, conforme al modelo que se acompaña como anexo III.
- d) Relación de ingresos por inscripción y los aplicados a sufragar el coste del convenio.
- e) Relación de fianzas depositadas y las ejecutadas con cargo al gasto por incumplimiento del objetivo de cada curso, si fuera el caso.
- f) Certificado de fondos propios, subvenciones o recursos que, junto a la subvención concedida, han financiado las actividades a que se refiere el presente convenio. Deberá acreditarse el importe, procedencia y la aplicación de tales fondos al objeto de la subvención.
- g) Documento justificativo de la situación respecto al IVA
- h) Acreditación de la situación de hallarse al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y de la Seguridad Social. (estas certificaciones podrán ser directamente obtenidas por ADER si previamente se presenta autorización expresa para que la ADER pueda recabar los Certificados a emitir por Agencia Estatal de la Administración Tributaria, por la Tesorería de la Seguridad Social, y por la Dirección General de Tributos de la Consejería de Administración Pública y Hacienda del Gobierno de La Rioja)

El importe de la cuenta justificativa deberá corresponderse con el presupuesto del convenio. Se aplicará la siguiente fórmula:

- Ingresos por inscripción más fianzas ejecutadas por incumplimiento de objetivos del curso (Cursos Cortos y Programas Superiores) menos los gastos.

Si no se justificara debidamente el total de la actividad, pero el cumplimiento del beneficiario se aproximará de modo significativo al cumplimiento total, siempre que quede acreditada una actuación inequívocamente dirigida a la satisfacción de sus compromisos, deberá reducirse el importe de la ayuda concedida de forma proporcional al coste no justificado. Dicha proporcionalidad tendrá como referente el coeficiente de financiación que la subvención supone sobre el coste total de la actividad subvencionada.

2. Los justificantes y copias de las facturas a los que se refiere la letra b) del apartado anterior deberán cumplir las siguientes reglas:

a) Gastos corrientes en general:

- a.1) Figurarán extendidos a nombre del beneficiario, indicando todos sus datos justificativos.
- a.2) Aparecerá el número de factura.
- a.3) Datos identificativos del emisor de la factura (nombre, apellidos, denominación o razón social, NIF y domicilio).

- a.4) Se describirá detalladamente el concepto facturado relacionándolo con el concepto de la subvención.
- a.5) Precio unitario y contraprestación total de la operación facturada. Aparecerá desglose de IVA salvo en los casos en los que la cuota se halle dentro del precio en los que aparecerá la expresión "IVA incluido".
- a.6) Lugar y fecha de emisión.
- a.7) En el caso de que el emisor de la factura sea una persona física con alta en la matrícula de IAE como profesional o artista, deberá figurar en el documento justificativo la oportuna retención a cuenta del IRPF.

b) Gastos de personal:

Personal con contrato laboral: La justificación se realizará mediante la presentación de la siguiente documentación:

- b.1) Certificación del gasto emitida por el órgano competente del beneficiario, en el que deberán incluir los siguientes extremos:
 - Nombre y apellidos de los trabajadores y su número de afiliación a la Seguridad Social.
 - El salario bruto, detallando las retenciones a cuenta del I.R.P.F. y las cotizaciones a la Seguridad Social a cargo del trabajador.
 - Las cotizaciones a la Seguridad Social a cargo del empleador.
 - Porcentaje de jornada dedicada a la actividad.
 - Especificación de que el certificado se emite a los efectos de la justificación de la subvención correspondiente.
- b.2) Con la citada certificación se adjuntarán copia de las nóminas y los documentos TC1 y TC2 justificativos de ingresos de cuotas a la Seguridad Social.

La subvención de gastos de salarios del personal no implica la existencia de ninguna relación de servicio ni de relación laboral o administrativa entre la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja y ese personal.

En los supuestos en los que el personal de la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja justificado no se destine en un 100% del tiempo al desarrollo de las acciones de este convenio y preste servicios en distintos programas o actividades de la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja, se deberá aportar un certificado de la entidad subvencionada en el que conste % de la retribución del trabajador y las horas trabajadas, así como el coste hora que se justifica con cargo a éste. El certificado deberá contener además una declaración indicando que los gastos justificados en el presente convenio, no han sido imputados ni justificados en ningún otro proyecto subvencionado, ni ante ninguna otra Administración Pública.

c) Gastos de colaboradores, asesores y profesionales externos: la justificación se realizará mediante la presentación de la factura emitida a la Federación de Empresarios de La Rioja por parte de los colaboradores, asesores y profesionales externos, adjuntándose el justificante del pago por parte de la Federación de Empresarios de La Rioja.

e) Gastos por desplazamientos, viaje o manutención:

Se considerarán incluidos dentro de la factura de docencia y no se admitirá justificación independiente por este tipo de gastos.

UNDÉCIMA: ABONO DEL CONVENIO

1. La ADER procederá al abono de la subvención a la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja hasta un importe máximo de 148.925,00 € de la siguiente forma:

- Tras la firma del Convenio:
 - 69.606,25 €, correspondiente al 50% de los apartados A, B y C del punto 2 de la Cláusula Séptima a la Federación de Empresarios de La Rioja, y previa acreditación de la situación de hallarse al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y de la Seguridad Social.
 - 4.856,25 €, correspondiente al 50% del apartado D del punto 2 de la Cláusula Séptima a al Club de Marketing de la Rioja, y previa acreditación de la situación de hallarse al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y de la Seguridad Social.
- El 50% restante, a la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja, una vez se hayan realizado todas las actuaciones y se haya presentado la justificación final de la subvención.

Según lo previsto en el artículo 21.2. f) del Decreto 14/2006, de 16 de febrero, regulador del régimen jurídico de las subvenciones en el Sector Público de la Comunidad Autónoma de La Rioja, modificado por Decreto 23/2008, de 28 de marzo, se exonera la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja de la obligación de prestar garantía para efectuar pagos anticipados, dado que se trata de entidades sin ánimo de lucro.

Cada entidad justificará por su cuenta el concepto de organización y coordinación de los cursos, sin que la justificación de una pueda afectar a la justificación, y por consiguiente cobro de la otra por cualquier motivo, incluyendo justificaciones mal realizadas o no estar al corriente de pagos en la Seguridad Social o Hacienda en el momento de presentarla.

2. De conformidad con el artículo 19.5 del Decreto 14/2006, de 16 de febrero, regulador del régimen jurídico de la subvenciones en el Sector Público de la Comunidad Autónoma de La Rioja, los rendimientos financieros que se generen, en su caso, por los fondos librados a la organización beneficiaria no incrementarán el importe de la subvención concedida ni se aplicarán a la actividad subvencionada.

DUODÉCIMA: CONTROL Y SEGUIMIENTO

La Agencia de Desarrollo podrá realizar las comprobaciones que estime oportunas, respecto al contenido del presente acuerdo de colaboración y tendrá acceso a toda la documentación justificativa de la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja, a cuya financiación se destina la aportación de la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja.

Igualmente, la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja proporcionará datos sobre los resultados y/o información específica detallada sobre las acciones objeto de este convenio que le sean solicitadas por la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja.

DECIMOTERCERA: INCUMPLIMIENTO DEL CONVENIO

En el caso de que las actividades realizadas por la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja no correspondan a lo estipulado en este convenio, quedarán obligados a devolver las cantidades anteriormente satisfechas, en forma total o parcial, según haya sido el incumplimiento, y el correspondiente interés de demora desde el momento del pago, previa instrucción del preceptivo procedimiento administrativo establecido al efecto.

Asimismo, en ese caso la entidad quedará obligada a la devolución de las cuantías percibidas en concepto de anticipo de forma proporcional (total o parcial) al incumplimiento.

En este caso se procederá a la liquidación del convenio, obligándose la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja a presentar a la Agencia las actuaciones realizadas hasta la fecha de efectos de la extinción, en el plazo de 15 días a contar desde el día siguiente a dicha fecha. La Agencia acordará el abono de la subvención que corresponda de acuerdo con lo dispuesto en este Convenio.

Las devoluciones se reclamarán por vía ejecutiva, en caso de que no se hagan efectivas. Cualquier alteración de las condiciones tenidas en cuenta para la concesión de la subvención, así como del contenido del Anexo I, podrá dar lugar a la modificación de la resolución de concesión por parte de la Presidenta de la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja.

DECIMOCUARTA: CONCURRENCIA E INCOMPATIBILIDADES

El importe de la subvención regulada por el presente Convenio, en ningún caso podrá ser de tal cuantía que en concurrencia con subvenciones o ayudas compatibles de otras

Administraciones Públicas, o de otros entes públicos o privados, nacionales o internacionales supere el coste de la actividad a desarrollar por el beneficiario de la subvención. Si se produjera esta concurrencia se procederá a modificar la resolución de concesión de la subvención, debiendo proceder el beneficiario al reintegro del exceso obtenido sobre el coste de la actividad desarrollada.

La Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja como responsables del desarrollo de las acciones a desarrollar y beneficiaria de la subvención, deberá presentar declaración jurada relativa a otras ayudas solicitadas o concedidas para la misma actividad.

DECIMOQUINTA: NORMATIVA APLICABLE

En la gestión y responsabilidad por razón de este convenio de colaboración se aplicará la Ley 38/2003, de 17 de Noviembre, General de Subvenciones y disposiciones concordantes, la Ley 7/1997, de 3 de octubre, de creación de la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja, el Decreto 14/2006, de 16 de febrero, regulador del régimen jurídico de las subvenciones en el Sector Público de la Comunidad Autónoma de La Rioja, la Ley 11/2013, de 21 de octubre, de Hacienda Pública de La Rioja y Decreto 22/2016, de 6 de mayo por el que se aprueban los estatutos de la Agencia de Desarrollo Económico de la Comunidad Autónoma de La Rioja.

DECIMOSEXTA: VIGENCIA

La vigencia de este convenio se extiende hasta el 30 de Abril de 2018 no susceptible de prórroga.

DECIMOSÉPTIMA: CAUSAS Y CONSECUENCIAS DE LA RESOLUCIÓN DEL CONVENIO

El presente convenio se extinguirá por el total cumplimiento de las obligaciones asumidas por cada una de las partes en el mismo.

Son causas de extinción previa del presente convenio:

- a) La denuncia, por incumplimiento de las partes, con una antelación mínima de un mes, por cualquiera de las partes firmantes del mismo.
- b) El mutuo acuerdo de las partes, que deberá instrumentalizarse por escrito.
- c) La imposibilidad sobrevenida, legal o material, de desarrollar las actividades que constituyen su objeto.
- d) El incumplimiento grave o manifiesto de sus cláusulas.

Si como consecuencia de la extinción del convenio se deben reintegrar fondos percibidos, ésta supondrá la reducción proporcional de la cuantía de la subvención concedida. Por ello, si se hubiesen percibido fondos anticipados con cargo al convenio, se estará a lo dispuesto en la cláusula decimotercera respecto al reintegro de los fondos indebidamente percibidos.

En caso de resolución del convenio, y salvo acuerdo entre las partes, se establece el compromiso mutuo de realizar las actuaciones necesarias para la financiación en las actividades concretas que se encuentren iniciadas.

DECIMO OCTAVA: OBLIGACIONES DEL BENEFICIARIO

El beneficiario se sujeta a las obligaciones que se deriven del presente Convenio y de las disposiciones de aplicación y especialmente a las obligaciones contenidas en el artículo 14 del Decreto 14/2006, de 16 de febrero regulador del régimen jurídico de las subvenciones en el Sector Público de la Comunidad Autónoma de La Rioja, y en el artículo 181 de la Ley 11/2013, de 21 de octubre, de Hacienda Pública de La Rioja y al régimen de infracciones y sanciones legalmente previsto.

DECIMO NOVENA: NATURALEZA JURÍDICA Y ORDEN JURISDICCIONAL COMPETENTE.

El presente Convenio tiene naturaleza administrativa, correspondiendo a la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja la interpretación de su contenido y las cuestiones de él derivadas, que serán conocidas y resueltas por los órganos correspondientes de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa, conforme a su normativa reguladora.

VIGÉSIMA: PROTECCIÓN DE DATOS

La Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja, autoriza a la Federación de Empresarios de La Rioja para que tenga acceso a los ficheros que contienen datos de carácter personal, de los que la entidad es responsable, para el desarrollo de actuaciones objeto del este convenio. En base a ello, la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja, tienen la consideración legal de Encargado del Tratamiento de dichos datos, por tanto asume y reconoce la obligación de cumplir la normativa en materia de protección de datos, exonerando a la entidad de cualquier responsabilidad derivada de ese incumplimiento. En especial se compromete a no revelar, transferir, ceder o de otra forma comunicar los datos que recabe en el ejercicio de sus funciones. Asimismo, se compromete, en caso de rescisión del presente convenio, a devolver a ADER, en el plazo de un mes desde aquella, toda la documentación que obre en su poder que contenga datos de carácter personal. Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja declara cumplir con dicha normativa con respecto a estos datos y utilizar los mismos, conforme a las instrucciones que reciba expresamente de ADER. Cualquier tratamiento distinto al establecido (acciones comerciales, mailing) deberá ser autorizado expresamente por ADER. Asimismo, la Federación de Empresarios de La Rioja y el Club de Marketing de La Rioja garantizan confidencialidad en toda la información acerca de ADER, a la que tenga acceso en el desarrollo de sus funciones, quedando sujeto al deber de secreto profesional. El incumplimiento de las obligaciones aquí contraídas o las resultantes de la Ley 15/1999, de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal, determinará el que el Encargado del Tratamiento sea considerado responsable del mismo, respondiendo de las infracciones en que hubiera incurrido.

VIGESIMOPRIMERA: TRANSPARENCIA Y BUEN GOBIERNO

La Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja conforme a lo señalado en los artículos 2 y 10 de la Ley 3/2014, de 11 de Septiembre, de transparencia y buen gobierno de La Rioja y del artículo 8.1b) sobre información económica, presupuestaria y estadística de la Ley 19/2013, de 9 de diciembre de transparencia, acceso a información pública y buen gobierno, queda sujeta al cumplimiento de lo dispuesto de la información que deberá hacer pública relativa a los actos de gestión administrativa con repercusión económica o presupuestaria y en particular del convenio suscrito con mención de las partes firmantes, su objeto, plazo de duración, modificaciones realizadas, los obligados a realizar prestaciones y, en su caso, de las obligaciones económicas convenidas.

Y en prueba de conformidad, firman y rubrican el presente Convenio por triplicado ejemplar, en el lugar y fecha indicados.

Logroño, a 13 de Noviembre de 2017.

Por la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja

Dña. Leonor González Menorca



Consejera de Desarrollo Económico e Innovación

Por la Federación de Empresarios de la Rioja

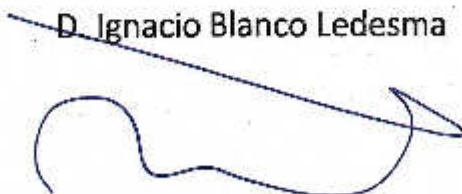
D. Jaime García Calzada



Presidente de la Federación de Empresarios de La Rioja

Por el Club de Marketing de la Rioja

D. Ignacio Blanco Ledesma



Presidente del Club de Marketing de La Rioja

ANEXO I DESCRIPCION DE LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN DIRECTIVOS

Programas Superiores

Dirección Comercial y Marketing

1. Descripción

El cliente y la competencia son cada vez más exigentes.

Frente a ello la empresa necesita de un departamento de ventas y marketing fuerte que incremente la cartera de clientes y optimice la cuenta de resultados.

Todo lo relacionado con el ámbito comercial y marketing no deja de evolucionar a una velocidad de vértigo apoyado por los avances tecnológicos y las nuevas formas de comunicación omnicanal. En la empresa nunca encontramos tiempo para invertir en nuestra formación y nos vemos obligados a supeditar lo urgente a lo importante. Pero la falta de actualización en nuestros conocimientos nos ralentiza en muchas ocasiones y debemos ponernos al día

2. Objetivos

- Aportar herramientas prácticas y conceptuales sobre las tendencias y métodos aplicables actualmente en el entorno de Marketing y Ventas.
- Lograr en la empresa una mayor orientación al cliente y al mercado.
- Mejorar la coordinación lateral entre departamentos de Marketing y Ventas.
- Fomentar la apertura al cambio de los directivos.
- Diseñar, liderar y ejecutar estrategias Comerciales y de Marketing que atiendan de forma coherente y eficaz el entorno ON y el entorno OFF.
- Construir un Modelo de Venta integral, eficaz y coherente con la estrategia comercial de la empresa.
- Convertir al equipo comercial en un equipo de alto rendimiento.
- Fomentar el networking entre directivos de otros sectores o industrias.

3. A quien va dirigido. Perfil de los candidatos

- Profesionales y Empresarios con experiencia, en cargos de responsabilidad en la Gerencia o en las áreas Comercial, Marketing y/o Ventas, que buscan una formación complementaria y actualizada para lograr sus próximos desafíos.
- Directivos de otras áreas profesionales cuyo propósito es mejorar su gestión en el ámbito de las Ventas y el Marketing.

3. Objetivos a cubrir por los alumnos

Asistencia de al menos el 75% de las clases así como la realización de un trabajo final de programa que evaluará la adquisición de conocimientos.

4. Horas mínimas de docencia y Tutoría

80 HORAS

5. Descripción del Modelo de Trabajo del Programa

- El programa utiliza un modelo de Blended Learning, que combina diferentes métodos de aprendizaje, tanto presenciales como virtuales.
 - Pre-Programa: Virtual, a través del envío de documentación de preparación y consulta previa
 - Programa: Presencial
- En las sesiones presenciales se combinan distintas metodologías que permiten, tanto elaborar un marco teórico, como el contraste o discusión de casos reales relacionados con cada uno de los temas previstos en el contenido. Este debate en clase es importante ya que la sinergia que se produce entre la experiencia de los participantes, eleva el resultado del aprendizaje final.

6. Programa de contenidos

- Marketing Estratégico. Orientación al mercado. Segmentación y posicionamiento
- Marketing Operativo. Producto. Precio. Arquitectura de Marca
- Marketing Relacional. Gestión del CRM
- Nuevas tendencias de Marketing. Gestión del Customer experience CEM
- Comunicación 360º. Marketing Digital I: Introducción
- Marketing Digital II: eBranding & Content Marketing
- Marketing Digital III: eCommerce & Big Data
- Gestión de cuentas clave y planificación comercial.
- Estructura y organización comercial
- Gestión de equipos comerciales de alto rendimiento.

7. El calendario estimado

Cuarto trimestre 2017



Dirección de Recursos Humanos

1. Descripción

El valor que actualmente tienen los recursos humanos en las organizaciones, puede hacer que estas triunfen o fracasen", por lo que la correcta dirección de los mismos es decisiva si una organización quiere realmente conseguir sus objetivos.

2. Objetivos

- Este programa tiene como objetivo aportar conocimientos sólidos y habilidades que generen credibilidad e impacto para poder trabajar de manera colaborativa con los diferentes interlocutores de cualquier compañía.
- Aporta a los alumnos:
- Visión estratégica e innovadora de la Dirección de Recursos Humanos.
- Enfoque integrado de todas las áreas de RR.HH. y su alineamiento con la estrategia de negocio.
- Técnicas de vanguardia en la gestión de personas y desarrollo del talento.
- Habilidades de liderazgo.

3. A quien va dirigido. Perfil de los candidatos

- Directores de recursos humanos, Profesionales y Empresarios con experiencia, en cargos de responsabilidad en la Gerencia o con responsabilidad sobre personas, que buscan una formación complementaria y actualizada.
- Directivos de otras áreas profesionales cuyo propósito es mejorar su gestión en el ámbito de los recursos humanos.

4. Objetivos a cubrir por los alumnos

Asistencia de al menos el 75% de las clases así como la realización de un trabajo final de programa que evaluará la adquisición de conocimientos.

5. Horas mínimas de docencia y Tutoría

80 HORAS

6. Descripción del Modelo de Trabajo del Programa

Se empleará una metodología de taller donde los participantes, más que "aprender la lección" trabajarán sus propias habilidades y las de sus compañeros para pulirlas en las prácticas que continuamente irán desarrollando.

El papel del ponente - en este tipo de formación - será el de facilitar el autodescubrimiento y perfeccionamiento de los conocimientos y habilidades que los profesionales ya tienen. De igual modo presentará a los asistentes las técnicas y enfoques más actuales que sobre el tema a tratar existen.

7. Programa de contenidos

- Organización del departamento de personas
- Gestión estratégica de personas
- Política de contratación
- Selección y reclutamiento
- Política retributiva
- Cultura y motivación
- Liderazgo y cambio organizativo
- Habilidades directivas

8. El calendario estimado

Cuarto trimestre 2017

Dirección Sénior de Negocios Digitales

1. Descripción

Si buscas el éxito de tu empresa en el mundo digital, el cambio empieza en ESIC. Una formación integral que te permitirá gestionar con plenas garantías un negocio online o liderar la transformación digital de un negocio tradicional.

Un programa intensivo de 36 horas impartido por expertos digitales en activo, al final del cual tendrás una visión global del entorno digital actual y de todos los procesos implicados en él.

Aprenderás las estrategias y técnicas competitivas más eficaces, e identificarás las oportunidades de negocio que te brindan las nuevas disciplinas de marketing online.

El curso está dirigido a directivos con más de 15 años de experiencia profesional, con responsabilidad en presupuesto y equipos, y en responsabilidades que afecten directamente en la estrategia de sus compañías. Sin necesidad de experiencia previa en temas digitales.

2. Objetivos

El objetivo principal es ayudar a entender las oportunidades y retos del entorno digital desde la óptica de la dirección de la estrategia empresarial.

Objetivos específicos:

- Adquirir los conocimientos fundamentales de la economía digital y su impacto en la dirección, gestión, transformación e innovación de una compañía.
- Tener acceso a los conocimientos digitales más fundamentales para familiarizarse con ellos: terminología, conceptos básicos, tecnologías, canales y aplicaciones en sus diferentes vertientes de la compañía.
- Tener el criterio suficiente para poder juzgar propuestas de iniciativas y desarrollos digitales procedentes de las personas de su equipo
- Entender las implicaciones y oportunidades las disciplinas digitales pueden tener en la cultura, gestión y organización de su compañía.
- Adquirir los conocimientos y las claves para impulsar la innovación, transformación y emprendimiento de la compañía incorporando las disciplinas digitales y técnicas de emprendimiento.

3. A quien va dirigido. Perfil de los candidatos

El curso está dirigido a directivos con más de 15 años de experiencia profesional con responsabilidad en presupuestos y equipos, y en responsabilidades que afecten directamente en la estrategia de sus compañías. Sin necesidad de experiencia previa en temas digitales

4. Objetivos a cubrir por los alumnos

Asistencia de al menos el 75% de las clases

5. Horas mínimas de docencia y Tutoría

36 HORAS

6. Descripción del Modelo de Trabajo del Programa

Sesiones de Formación presencial: en estas sesiones , un destacado experto de cada materia ira destilando, trabajando y haciendo reflexionar a los participantes sobre los conocimientos más relevantes y estratégicos de la realidad de la dirección, gestión, organización, innovación y transformación de una compañía...

Aula Virtual: Durante el programa, los asistentes tendrán acceso al aula virtual a través del curso podrán acceder a recursos de apoyo (documentación, notas técnicas, bibliografía...) participarán en foros creados por el Director del Programa y por los profesores participantes, compartirán dudas y reflexiones, etc.

Documentación de estudio: Cada módulo tendrá sus e-books asociados con documentación muy desarrollada sobre las materias vistas en el módulo

7. Programa de contenidos

- El Ecosistema digital
- Dirección de Marketing Digital y Social Media
- Dirección en Tecnología e Innovación
- Dirección y Gestión del Talento en la Economía Digital
- Dirección y gestión de la Relación Cliente
- Comercio electrónico

8. El calendario estimado

Tercer y Cuarto trimestre 2017



Cursos Cortos

La toma de decisiones en la empresa en un entorno tecnológico: el papel de la inteligencia de negocio y del cuadro de mandos integral

1. Descripción

20 h. de docencia y 12 tutorías

2. Objetivos

Facilitar a los empresarios y directivos un conjunto de conceptos, técnicas y herramientas que permitan aplicar tecnología de análisis de datos para incrementar la eficacia de la toma de decisiones en sus negocios, en un entorno en el que la tecnología se consolida como herramienta ineludible para la mejora de la competitividad.

3. A quien va dirigido. Perfil de los candidatos

Directivos de diferentes áreas cuyo propósito es mejorar su gestión en la toma de decisiones.

4. Objetivos a cubrir por los alumnos

Asistencia de al menos el 75% de las clases.

5. Horas mínimas de docencia y Tutoría

20 h. de docencia y 12 tutorías

6. Descripción del Modelo de Trabajo del Programa

Exposición práctica y orientada a la aplicación en el día a día y aprendizaje basado en el conocimiento y la experiencia.

7. Programa de contenidos

- La planificación estratégica en la empresa. Inteligencia competitiva e inteligencia de negocio.
- Como elegir el mejor modelo de planificación. El mundo del ERP (Enterprise Resource Planning).
- Adaptando las herramientas de inteligencia de negocio a nuestra realidad. BI (Business Intelligence)
- Conociendo el Cuadro de Mandos Integral. ID (Integral Dashboard).
- Planteando nuestro propio proyecto.

8. El calendario estimado

Cuarto trimestre 2017

Creatividad Estratégica Orientada a Resultados

1. Descripción

Competimos en un mundo tan saturado de productos que la batalla por conseguir captar la atención del consumidor es cada vez más compleja.

En este escenario de comunicación se produce una situación paradójica. Por un lado, las marcas y los productos tienden a parecerse más unos con otros -fruto de la aplicación de estrategias 'seguras', que se obcecán en seguir el camino de los casos de éxito- y por otro, los consumidores (el público) se parecen cada vez menos entre sí, fruto de su afán por conseguir la máxima personalización en todo cuanto anhelan.

Esta situación cambiante y voluble provoca que las empresas tengan cada vez más complicado el reto de diferenciarse. Tal es el dinamismo del mercado, que el riesgo de quedar obsoletos y perder el posicionamiento es muy alto. Por eso es importante asumir cuanto antes el cambio de modelo en el concepto de 'marca', que supone el paso de un planteamiento de nombre y logotipo, a otro mucho más profundo, en el que resulta fundamental definir y poner en valor aquellos aspectos emocionales que, más allá de la mera imagen, proyectan la esencia de la marca.

Desde esta nueva perspectiva, una marca bien definida y adaptada se convierte en una ventaja competitiva, constituyéndose como una referencia asumible para los consumidores y en un arma diferencial frente a la competencia.

Siendo conscientes de ello, afrontaremos el reto de hacer que la marca se convierta en 'una historia' para el público, en fuente de inspiración que conecta con él y le emociona.

Para conseguirlo, es fundamental que las empresas dispongan de cintura y capacidad de reacción para adecuar sus estrategias de comunicación y proyección de marca de manera rápida y eficaz. La creatividad estratégica orientada a resultados se erige como la metodología de trabajo que ofrece una mayor eficiencia a la hora de trabajar la comunicación de empresas y marcas.

2. Objetivos

A lo largo de este curso, los alumnos adquirirán los fundamentos necesarios para plantear, definir y aplicar un modelo estratégico y creativo asumible y viable para sus empresas y marcas, basado en sus auténticos valores diferenciales, enfocado hacia unos objetivos bien definidos y estructurando una planificación sostenible, eficiente y medible.

3. A quien va dirigido. Perfil de los candidatos

Directivos que persigan adquirir o mejorar fundamentos de un modelo estratégico creativo y viable para sus empresas.

4. Objetivos a cubrir por los alumnos

Asistencia de al menos el 75% de las clases.

5. Horas mínimas de docencia y Tutoría

20 h. de docencia y 12 tutorías

6. Descripción del Modelo de Trabajo del Programa

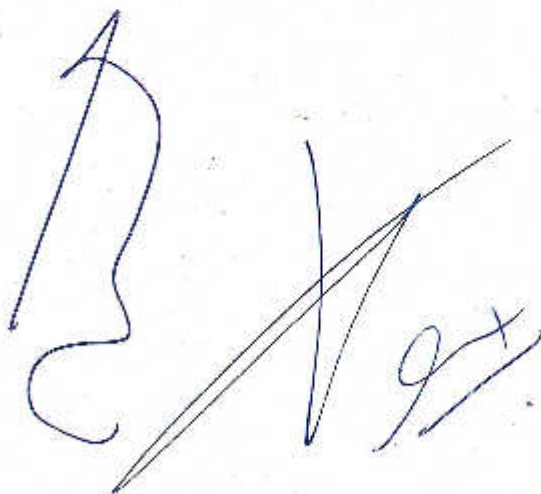
Exposición práctica y orientada a la aplicación en el día a día y aprendizaje basado en el conocimiento y la experiencia.

7. Programa de contenidos

- El área de Confort no existe: el nuevo axioma del escenario de comunicación actual
- Creatividad Estratégica: la combinación perfecta para el diseño de una buena comunicación de marca
- Creatividad vs. Ocurrencia. El secreto para ser una marca creaKva
- Si no emocionas, no vendes: Creando Marcas con valores y emoción
- La marca personal en la era digital
- La influencia como herramienta de venta
- Content Marketing: dime lo que cuentas y te diré quién eres
- Manual de supervivencia creativa
- Lo que no se mide no se puede mejorar, midamos
- Dinámica Práctica de diseño de un plan de Creatividad Estratégica de Marca

8. El calendario estimado

Cuarto trimestre 2017



Finanzas Para Directivos No Financieros

1. Descripción

La gestión empresarial es fundamental para el buen funcionamiento y la viabilidad de una empresa. Dentro de la gestión empresarial el apartado económico-financiero tiene una relevancia preponderante. Sin embargo, en muchas ocasiones es difícil establecer la relación entre las actividades administrativas/financieras de una empresa y sus operaciones productivas y comerciales. Tanto para tomar decisiones como para entender las decisiones que se toman a nivel de gestión empresarial, conocer las bases del funcionamiento y de la gestión financiera de una empresa es tan básico como interesante. Este curso presenta una ocasión para adquirir dicho conocimiento explicando los conceptos básicos de la gestión económica de una forma amena y práctica usando ejemplos sencillos pero realistas

2. Objetivos

- Ilustrar la relación que existe entre las funciones del personal no directamente relacionado con el departamento de finanzas y la salud financiera de una empresa;
- Ilustrar cómo ciertas variables financieras tienen relevancia en actividades y procesos ajenos al departamento financiero (compras, ventas, producción o gerencia).
- Ilustrar conceptos básicos de finanzas útiles para el desempeño de funciones y la consecución de objetivos en áreas de la empresa ajenas al departamento financiero.

3. A quien va dirigido. Perfil de los candidatos

Empresarios, gerentes, responsables y personal de compras y de producción, responsables y equipo comercial, personal administrativo y en general a toda persona dentro de la empresa que desee familiarizarse con los fundamentos de la gestión económico-financiera de una empresa.

4. Objetivos a cubrir por los alumnos

Asistencia de al menos el 75% de las clases.

5. Horas mínimas de docencia y Tutoría

20 h. de docencia y 12 tutorías

6. Descripción del Modelo de Trabajo del Programa

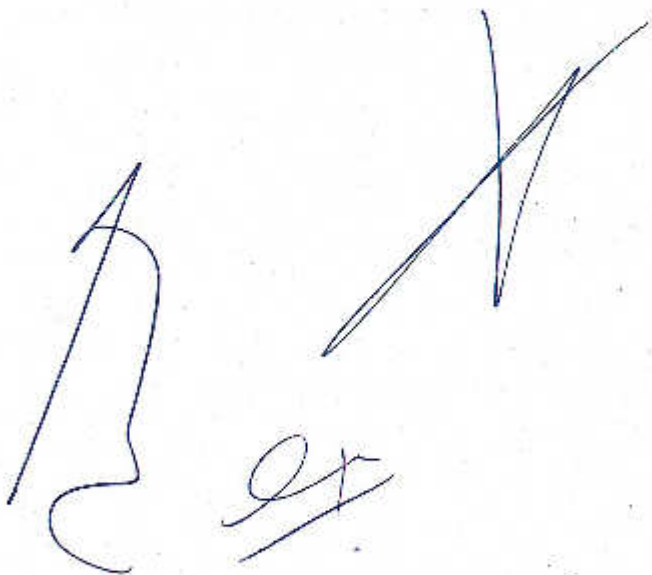
Exposición práctica y orientada a la aplicación en el día a día y aprendizaje basado en el conocimiento y la experiencia.

7. Programa de contenidos

- Conceptos básicos
- Cuenta de explotación: análisis de rentabilidad
- Balance de situación

8. El calendario estimado

Cuarto trimestre 2017



Liderazgo, Gestión Del Talento

1. Descripción

Fundamentos del Lenguaje

Aprenderemos a distinguir juicios de hechos, a diseñar conversaciones efectivas, a practicar la escucha consciente, a formular correctamente promesas, peticiones y reclamaciones y otros muchos fundamentos que entrenaremos de forma práctica hasta que consigamos cambiar comportamientos habituales, básicos para liderar a los equipos de trabajo y a liderar nuestras Organizaciones.

Técnicas y herramientas

Entrenaremos técnicas y proporcionaremos herramientas claves para conducir reuniones más eficaces, para conseguir presentaciones más efectivas, para dominar el flujo de emails y controlar las redes sociales, para utilizar el feedback como herramienta de gestión, usar el check y double-check para evitar malos entendidos, gestionar un liderazgo eficaz a la hora de dirigir equipos de trabajo, o a utilizar el M.B.T.I para diseñar conversaciones.

Metodología: lo haremos en tres fases

Diagnóstico: Al inicio del programa cada participante recibe su sesión personalizada según los resultados de indicador M.B.T.I orientado al estilo de Liderazgo así como la definición de objetivos particulares según su situación actual. Nos permitirá ver cuál es nuestro modelo de liderazgo, en dónde estamos, qué queremos conseguir y un plan de acción con objetivos claros

2. Objetivos

- Aumentar la productividad un 40%
- Desarrollar un modelo de Liderazgo eficaz en nuestras organizaciones.

3. A quien va dirigido, Perfil de los candidatos

Personas con responsabilidad sobre otras personas, miembros de sus equipos de trabajo.

4. Objetivos a cubrir por los alumnos

Asistencia de al menos el 75% de las clases.

5. Horas mínimas de docencia y Tutoría

16 h. de docencia y 36 tutorías

6. Descripción del Modelo de Trabajo del Programa

Sesiones de Trabajo: 4 Intensas sesiones de 4 horas de duración, normalmente una tarde donde se explicarán los fundamentos y técnicas. Los conocimientos son incrementales y se fijan con dinámicas prácticas y muy específicas.

Entrenamiento: Tras cada jornada, el participante tiene dos semanas para poner en práctica en su trabajo todo lo aprendido en sesiones anteriores con unos objetivos muy concretos que tendrá que exponer en la siguiente sesión.

7. Programa de contenidos

- Presentación / Dinámica. M.B.T.I. Diagnóstico. Objetivos 1
- Exposición Objetivo 1. Fundamentos. Técnicas. Dinámicas. Objetivo 2. Juicios vs Hechos / Promesas
- Exposición Objetivo 2. Fundamentos. Técnicas. Dinámicas. Objetivo 3. Feedback: lenguaje y escucha activa
- Exposición Objetivo 3. Fundamentos. Técnicas. Dinámicas. Feedback: reclamos y conversaciones. Mantenimiento

8. El calendario estimado

Cuarto trimestre 2017



Logística Integral

1. Descripción

Aquellas personas que estén desarrollando o que aspiren a desarrollar una función de director o responsable logístico, con responsabilidad en la gestión de un equipo de trabajo que tenga como misión la realización de las operaciones logísticas en toda la cadena de valor, desde las compras al servicio al cliente y que sea responsable, tanto de una parte del flujo como del flujo completo.

Con este curso se pretende la adquisición progresiva de un conjunto de aptitudes que les permitan conocer y desempeñar perfectamente las tareas y funciones objeto de dicha función.

2. Objetivos

- Capacitar a los participantes en la acción formativa tanto desde el punto de vista teórico (formación) como práctico (casos) para la gestión y el control de las operaciones logísticas, sus costes, su diseño de cadenas de valor y cadenas de proceso con el objetivo de optimización y aportación de valor a la empresa y a sus clientes.
- Conocer los conceptos básicos, su utilización, el diseño de sistemas logísticos y los costes asociados a los mismos que van desde las compras y el aprovisionamiento de materiales hasta la puesta a disposición de los clientes, ya sean estos nacionales o internacionales.
- Ayudar a identificar por comparación con los conocimientos teóricos y prácticos desarrollados durante el curso, las acciones a realizar en su trabajo diario para implantar las mejores prácticas transmitidas y recomendadas en cada una de las sesiones formativas de la presente actividad formativa.

3. A quien va dirigido. Perfil de los candidatos

Directivos y/o Mandos Intermedios relacionados con la logística o que quieran adquirir conocimientos sobre esta materia.

4. Objetivos a cubrir por los alumnos

Asistencia de al menos el 75% de las clases.

5. Horas mínimas de docencia y Tutoría

30 h. de docencia y 12 tutorías

6. Descripción del Modelo de Trabajo del Programa

Exposición práctica y orientada a la aplicación en el día a día y aprendizaje basado en el conocimiento y la experiencia.

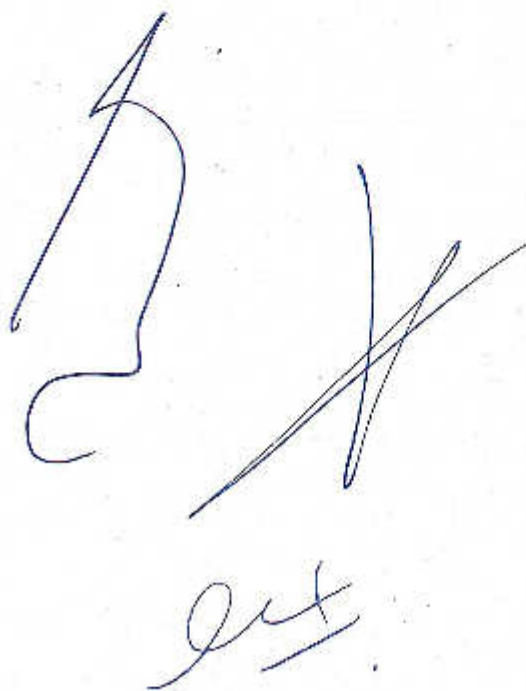
7. Programa de contenidos

- Evolución histórica de la logística.

- Logística Integral & Supply Chain Management. Más allá de una diferenciación lingüística
- Cadenas de valor & Cadenas de suministro. Diferenciación
- Logística de las compras y el aprovisionamiento de materiales. Modelos.
- El Coste Integral de los aprovisionamientos. Concepto y contenido.
- El concepto de Lean Manufacturing dentro de la cadena de suministro (interna)
- Diseñando la Distribución Física. Tipos y modelos logísticos.
- Incoterms. Su uso, sus implicaciones
- Cadenas de valor. Características fundamentales
- El concepto de Resiliencia en la cadena logística. ISO 28.000
- Las tendencias actuales en las cadenas de valor. Operadores logísticos 3PL's y 4PL's
- Determinación de los costes logísticos en la cadena de valor
- Costes fijos y variables en logística
- Direct Costing & ABC Costing
- Rentabilidad intrínseca de la empresa
- El coste del stock. Tipos de stocks y valoración
- Los costes invisibles. Costes de Logística inversa
- KPI's. El control de gestión a través del control de costes

8. El calendario estimado

Cuarto trimestre 2017





Presentaciones Orales en Inglés

1. Descripción

En este curso, se prepara a los directivos para desarrollar presentaciones en inglés. Se tratan dos habilidades fundamentales:

Realizar una correcta presentación orientada al modelo anglosajón

Perder el miedo a hablar en público en un idioma no nativo.

Los asistentes, ya se consideren con habilidades para hablar a la audiencia, o se considere a sí mismo como incómodo ante la preparación y el desarrollo de material de presentación, nervioso a la hora de dirigirse al público de forma presencial; le transmitiremos relajación y confianza en sus conocimientos, técnicas y posibilidades de realizar una presentación adecuadamente.

Este programa de formación enseña cómo presentar de manera excelente proporcionando herramientas simples y útiles para hacer que la presentación en inglés sea profesional y ejecutiva.

2. Objetivos

El curso amplía y refuerza el léxico, determinadas estructuras y destrezas para su uso en el entorno profesional. Se trata principalmente de vocabulario especializado y de algunas estructuras propias de los intercambios que se producen en contextos fundamentalmente laborales.

3. A quien va dirigido. Perfil de los candidatos

Directivos y empresarios con preocupación por poder trabajar en inglés y utilizarlo para su día a día tanto en la relación con clientes en visitas comerciales y exportación como con proveedores a la hora de comprar o fabricar en el extranjero.

Tener un nivel de inglés B2, C1 o C2

4. Objetivos a cubrir por los alumnos

Asistencia de al menos el 75% de las clases.

5. Horas mínimas de docencia y Tutoría

28 h. de docencia y 12 tutorías

6. Descripción del Modelo de Trabajo del Programa

- Exposición práctica y orientada a la aplicación en el día a día y aprendizaje basado en el conocimiento y la experiencia.
- Exposiciones de los alumnos en clase.

7. Programa de contenidos

- Comunicación Empresarial
- Inglés para Presentaciones
- Inglés para Socializar
- Inglés para Negociar
- Redacción Comercial
- Inglés de Negocios con Steve Jobs
- Liderazgo Empresarial
- Hacer Contactos
- Inglés para Relaciones Públicas

8. El calendario estimado

Cuarto trimestre 2017

ANEXO II CRITERIOS DE SELECCIÓN

Criterios de selección de beneficiarios de la formación

Programa Superiores

Los criterios a tener en consideración para elaborar la lista provisional de inscritos en los Programas Superiores de Formación directiva son los siguientes:

Se ordenarán en orden descendente de puntuación con el mayor número de puntos en primer lugar. En caso de empate se colocará en posición precedente aquel/los inscrito/s con antelación.

Con el objetivo de fortalecer el crecimiento empresarial los criterios priorizarán un cierto tamaño de las empresas, la pertenencia a programas de fortalecimiento y la idoneidad del perfil del puesto del solicitante en coherencia con el curso solicitado:

1. Número de empleados:

Se calcula sobre el certificado de plantilla media anual de trabajadores de 1-1-2016 a 31-12-2016:

Empleados de la empresa				Puntuación
5	-	10	empleados	1 pts
11	-	19	empleados	5 pts
20	-	50	empleados	10 pts
51	-	100	empleados	3 pts
Más	de	100	empleados	2 pts

2. Agenda de Fortalecimiento:

Proyecto de Agenda de Fortalecimiento ADER 2 pts

3. Idoneidad Puesto con el perfil del curso:

El orden de inscripción servirá para dirimir los empates.

Cursos Cortos

Los criterios a tener en consideración para elaborar la lista provisional de inscritos en los Cursos Cortos de Formación Directiva son los siguientes:

1. Orden de Inscripción establecerá el orden de prelación. Se ordenarán en orden riguroso de inscripción.

Se garantizará un único punto de inscripción que permita determinar fecha y hora del inscrito por cada categoría de curso. Se informará de esta inscripción provisional a l interesado

La inscripción en ambas tipologías de cursos se convertirá en definitiva tras el ingreso en plazo establecido en cada convocatoria de la cuota de inscripción, en su caso, y la fianza.

Criterios de selección de entidades formativas

Escuelas de Negocio

En el caso de la selección de las Escuelas de Negocio y teniendo en cuenta que los Programas Superiores de Formación Directiva que ofrece cada entidad son diferentes y que no se pueden homogeneizar, la selección de los mismos requiere que se tenga en cuenta la similitud de características, temáticas y con carga docente.

Para su valoración se tendrán en cuenta los siguientes Criterios:

La puntuación por la que se obtendrá el baremo del curso a elegir será la siguiente:

- 40% del precio de la formación, promediado respecto del precio medio presentado.

$$Vo = 40 \times Pi / Po \text{ [reparto inversamente proporcional a la oferta más baja]}$$

Siendo,

Vo : Valoración de la oferta.

Po : Precio de la oferta.

Pi : Precio de la oferta más baja.

- 10% valoración internacional de la escuela de negocios ofertante, se concede 10 puntos si la Escuela figura dentro de listados, rankings internacionales de principales escuelas de negocio y Cursos de formación Superior, como los siguientes o similares:
 - http://business-schools.webometrics.info/es/Ranking_Europe
- 10% valoración nacional de la escuela de negocios ofertante, se concede 10 puntos si la Escuela figura dentro de listados, rankings nacionales de principales escuelas de negocio y Cursos de formación Superior, como los siguientes o similares:
 - <http://www.elmundo.es/especiales/mejores-masters/>

Cursos Cortos

Se tendrá el menor precio como único criterio de selección aplicando la fórmula del apartado anterior sobre 100 puntos.

- 100% del precio de la formación, promediado respecto del precio medio presentado.

$V_o = 100 \times P_i / P_o$ [reparto inversamente proporcional a la oferta más baja]

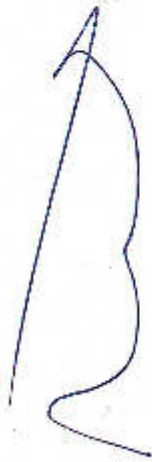
Siendo,

V_o : Valoración de la oferta.

P_o : Precio de la oferta.

P_i : Precio de la oferta más baja.





9/4

Los efectos que alegamos contra nosotros, facturas, seguros y otras, si meritos en su caso, se presentaran del siguiente modo:
Debita de esta factura, que se numerará de acuerdo con el N° que ponga aquí reflejado, se cobrará su justificación de pago y dejada ésta en las oficinas cuando se requiera por su familia, haciendo referencia en ellas a fin de evitar la confusión.

The block contains three logos. The top logo is for ALEATOR, featuring a stylized 'A' inside a circle, with the text 'ALEATOR' to the left and 'Genetics Amplified' and 'U.S. Pat. No. 5,100,000' to the right. The middle logo is for GE, featuring a stylized 'GE' monogram, with 'Genetics Amplified' and 'U.S. Pat. No. 5,100,000' to the right. The bottom logo is for ER, featuring a stylized 'ER' monogram, with 'Genetics Amplified' and 'U.S. Pat. No. 5,100,000' to the right.

[illegible]

FECHA:.....
(Firma y sello de la empresa)

