



Formas de Avanzar



Consultoría de Negocio • Marketing y Comunicación • Productividad y Eficiencia • Tecnologías de la Información • Formación y Capital Humano

BIENVENIDOS

Fernando Gómez
Socio Director Area de Capital Humano y
Formación
Grupo IFEDES

I F E D E S

DESARROLLO DE NEGOCIO

LA FORMACION CONTINUA EN LAS EMPRESAS:

Bonificaciones y Permisos Individuales de la Formación - PIF

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

REFLEXION:

- ❑ ¿La Formación para el empresario es un gasto o una inversión? ¿Por qué?

En todos los casos existe un problema:

**ESCASEZ DE FONDOS ECONOMICOS EN
LA EMPRESA PARA ACOMETER TODAS
LAS ACCIONES DEL PLAN DE FORMACION**

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

¿Cuál es la solución?

*Formación subvencionada y bonificada con Fondos
Públicos*

*(Fundación Tripartita, Servef, Generalitat , Ministerios, Planes
con fondos europeos)*

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

FORMACION SUBVENCIONADA Y BONIFICADA

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Subvención vs Bonificación

- ❑ **Subvención:** *obtención de fondos públicos que permiten financiar una acción de formación total o parcialmente sin exigir desembolsos por parte del beneficiario*

- ❑ **Bonificación:** *recuperación de los fondos invertidos en una acción de formación (bajo ciertos requisitos) por parte del beneficiario con cargo a una partida presupuestaria o un programa específico*

Subvención vs Bonificación

- ❑ En el entorno actual, las empresas deben asumir que la obtención de subvenciones será cada vez más compleja.
- ❑ Si embargo el sistema basado en las bonificaciones está consolidado en nuestro país.
- ❑ Es un sistema que desde 2004 ha crecido en cuanto a su implantación en todo tipo de empresas y sectores.
- ❑ Sin embargo son muchas las empresas que hoy todavía:
 - ❑ No utilizan esta alternativa
 - ❑ No invierten anualmente el 100% de los importes o fondos disponibles
- ❑ Esto nos deja un ámbito de trabajo que como asesores podemos desarrollar en beneficio de nuestros clientes y de nuestro posicionamiento profesional.

SISTEMA DE FORMACION CONTINUA Y PIF

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

SISTEMA DE FORMACION CONTINUA

❑ Se componía de 3 subsistemas

1. *Subsistema Formación Ocupacional*

2. *Subsistema Formación Continua*

3. *Subsistema Formación Profesional*

SISTEMA DE FORMACION CONTINUA

❑ Que han quedado resumidos en:

1. *Formación de OFERTA*

2. *Formación de DEMANDA*

Distribución de los Fondos para Acciones de Formación Continua en las Empresas

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

DISTRIBUCIÓN DE LOS FONDOS

- *Ley de Presupuestos Generales del Estado establece.*
 - Reparto de fondos entre entes autonómicos y estatales.
 - Volúmenes de fondos para cada subsistema
 - Indicadores de porcentajes y límites económicos para cada uno de los módulos en cada subsistema (por empresa, por trabajador y hora de formación).

- *Así anualmente se determinará el presupuesto global para la financiación de las acciones de formación continua en las empresas.*

- *El MTAS establecerá también anualmente, los módulos económicos máximos de financiación de las acciones formativas (en base precio /hora), según la modalidad: presencial, a distancia, teleformación y mixta.*

¿QUÉ INICIATIVAS DE FORMACIÓN TIENE LA EMPRESA PARA LOS TRABAJADORES EN ACTIVO?

- Formación continua subvencionada basada en Nuevo Modelo de Forcem (a través de la FTFE)
- Contratos Programa
- Programas de Desarrollo Específico (Autonómico / Estatal)

Acciones de Formación Continua en Empresas – Sistema de Bonificaciones

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Acciones de Formación Continua en las Empresas

Resumen Operativo:

1. *Sistema universal “tipo bolsa” de libre disposición para la empresa. Articulado a través de una herramienta “web”.*
2. *Criterio de base anual (lo no utilizado “se pierde”)*
3. *Volumen de fondo establecido en función del nº de trabajadores (cuota pagada por concepto de Formación Profesional ejercicio anterior Dic-Nov)*
4. *La empresa organiza la acción, la contrata y liquida y posteriormente se descuenta el importe de las cuotas a pagar a la Seguridad Social*
5. *La empresa elige directamente a la empresa de formación sin intermediarios (mejora el margen de aplicación directa a la docencia = mayores posibilidades , mejora de la calidad)*

Formación de Demanda

CONTENIDOS

- 1. Beneficiarios de la formación***
- 2. Determinación del crédito***
- 3. Aportación privada***

Beneficiarios de la Formación

- Empresas :
 - Todas las que tengan centros de trabajo en el territorio del Estado Español
 - Cualquiera que sea su tamaño
 - Que coticen por la contingencia de formación profesional y desarrollen formación continua para sus trabajadores

Beneficiarios de la Formación

- Trabajadores asalariados :
 - Cotizan a la Seguridad Social en concepto de formación profesional.
 - Trabajadores fijos discontinuos en periodos de no ocupación.
 - Trabajadores que acceden a situación de desempleo cuando se encuentren en periodos formativos.
 - Trabajadores acogidos a regulación de empleo.

Colectivos Prioritarios

□ Se consideran Colectivos Prioritarios para la formación continua:

- *PYMES: todos los trabajadores*

Pyme es si emplea a menos de 250 personas,

Los requisitos anteriores que han sido anulados:

- el volumen de negocio anual no excede de 40 M de €
- o el balance general anual no excede 27 M de €

- *GRANDES EMPRESAS: solo los trabajadores que sean:*

- a) Mujeres.
- b) Mayores de 45 años.
- c) Discapacitados.
- d) No cualificados.(epígrafe de cotización 6 al 11, excepto 8)

Tamaño de la empresa

Se corresponde a la plantilla media comprendida en el periodo entre Diciembre y Noviembre inmediatamente anterior.

Es la base para el crédito del siguiente año.

Crédito para la formación Continua

Es la cantidad de la que dispone la empresa para financiar, a través de las bonificaciones en las cuotas a la Seguridad Social, las acciones formativas.

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Bonificación media por Trabajador

- ❑ Es la cantidad anual que se establece en la LGP necesaria para calcular el crédito de formación que se asigna para empresas de nueva creación y apertura de nuevos centros de trabajo.
- ❑ Se puede realizar como una estimación para , antes de iniciar la gestión de detalle del Plan de Formación de la empresa, tener una idea del importe global que puede estar a disposición del Gestor de Formación y/o del Departamento de Recursos Humanos.

IMPORTE = N° medio de trabajadores del año anterior x 75 €

(para nuevos centros de trabajo o nuevas empresas x 65 €)

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Porcentaje de Bonificación

- ❑ Es el % que anualmente se establece en la Ley de Presupuestos Generales del Estado, en función del tamaño de las empresas, para calcular el crédito para formación continua.
- ❑ La bonificación se la podrá aplicar la empresa una vez que el curso haya finalizado y esté completamente pagado, en cualquier boletín de la Seguridad Social (TC) del ejercicio en el que se realice la acción formativa.
- ❑ Para poder beneficiarse de esta bonificación, la empresa debe estar al corriente de los pagos de la Seguridad Social.

DETERMINACIÓN DEL CRÉDITO PARA ACCIONES FORMATIVAS

Crédito Anual para Formación Continua

Cuantía ingresada en 2012 por Formación Profesional x % Bonificación

	<u>% Bonificación</u>
- De 6 a 9 trabajadores	100%
- De 10 a 49 trabajadores	75%
- De 50 a 249 trabajadores	60%
- De más de 250 trabajadores	50%
- En Empresas de 1 a 5 trabajadores: 420 euros/empresa	

Costes de Formación

- Son todos los gastos sufragados por las empresas para la formación de sus trabajadores.
- Son válidas facturas de profesionales o de empresas de formación
- La empresas gestora debe cuidar la prohibición de subcontratación en un grado superior a 1.

Costes Bonificables

- ❑ Es la parte de los costes que las empresas podrán financiar con cargo a su crédito a través de las bonificaciones.

Incluye:

- Coste de Impartición
- Coste de Gestión
- Gastos Alquiler de Aula y Equipos
- Desplazamientos y manutención del docente y de los participantes
- No puede superar ciertos límites y se debe contemplar la aportación privada requerida para cada tamaño de empresa

Cofinanciación Privada

Diferencia entre Costes de Formación y Costes Bonificables.

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Aportación Privada de las Empresas

Aportación privada = Costes de formación – Bonificación aplicada

	<u>% exigible</u>
- Empresas de 1 a 5 trabajadores	0%
- De 6 a 9 trabajadores	0%
- De 10 a 49 trabajadores	10%
- De 50 a 249 trabajadores	20%
- De 250 ó más trabajadores	40%

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Módulos y Costes de las Acciones Formativas

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Módulos Económicos

MODALIDAD DE IMPARTICIÓN	NIVEL DE FORMACION	
	Básico	Medio-superior
Presencial	9 euros	13 euros
A distancia	5,5 euros	
Teleformación	7,5 euros	
Mixta	Se aplicarán los módulos anteriores en función de las horas de formación Presencial y A distancia o Teleformación que tenga la Acción formativa.	

Coste máximo bonificable

Módulo económico x N° horas duración formación x N° participantes

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Módulos Económicos : corrección por tamaño

- Dado que las empresas pequeñas y medianas encontraban una dificultad mayor a la hora de utilizar el crédito para la formación continua, se han establecido unos índices correctores que incrementan los módulos económicos para este tipo de empresas.

- Empresas de 1 a 9 trabajadores	sin módulo
- De 10 a 49 trabajadores	+10%
- De 50 a 249 trabajadores	+ 5%
- De 250 ó más trabajadores	según tabla

LÍMITES EN LAS ACCIONES DE FORMACIÓN

- 25 Alumnos máximo por grupo presencial
- 80 alumnos por grupo distancia (tutorización)
- 6 horas mínimas de duración por Acción formativa (en todas las modalidades de impartición)
- 8 horas diarias de formación como máximo
- No se puede realizar dos veces la misma acción por un mismo trabajador dentro de un mismo ejercicio

SUBCONTRATACIÓN

- ❑ *Cuando se contrata la gestión de la formación con un centro especializado, éste no puede a su vez subcontratar dicha gestión.*
- ❑ *Cuidado con la contratación necesaria en el caso de autónomos y profesionales para asegurar el cumplimiento de esta norma.*

ENTIDAD ORGANIZADORA

- ❑ **OBLIGATORIEDAD DE FIRMA DE CONVENIO FIRMA DE ANEXO DE ADHESIÓN** (no es exclusivo ni vinculante pero si necesario para poder gestionar la tramitación de las acciones y la correspondiente bonificación posterior)
- ❑ **POSIBILIDAD DE BAJA DE CONVENIO**
- ❑ **GESTIONA LA FORMACIÓN** (Inicio, Finalización, Alumnos, Costes, Documentación, ...)
- ❑ **CUSTODIA DE LOS DOCUMENTOS**
- ❑ **RESPONSABILIDAD ANTE LA FTFE**

AGRUPACIÓN DE EMPRESAS

Concepto: unión de dos o más empresas con el fin de gestionar de forma conjunta su Formación Continua.

- Un grupo de empresas puede constituir un Convenio de Agrupación de Empresas propio y nombrar a una de ellas GESTORA de los planes formación de todas.
- La otra opción es ADHERIRSE a una agrupación de empresas ya existente.
- Recomendación: buscar profesionalización

INFORMACIÓN A LA R.L.T

- ❑ **Antes de la comunicación de inicio de una acción, se debe poner en conocimiento de la RLT:**
 - ❑ Denominación , objetivos y contenidos de las acciones formativas
 - ❑ Destinatarios y nº de participantes por acción
 - ❑ Calendario previsto de ejecución
 - ❑ Criterios de selección de los participantes
 - ❑ Lugar/es de impartición
 - ❑ Balance de las acciones formativas desarrolladas en el ejercicio precedente

- ❑ **La información a la RLT es un requisito imprescindible para la obtención de la bonificación**

- ❑ **Si no existe RLT es necesaria la conformidad de los trabajadores participantes en las acciones formativas**

ESTUDIO COMPARTIVO VIEJO–NUEVO MODELO

VIEJO FORCEM

- ACCESO A LAS AYUDAS



SOLICITANTES

(Patronal, sindicatos, empresas ...)

- SISTEMA DE PAGO:

Abono 100% solicitantes anticipadamente

- Agrupamientos de cuotas que disfrutaba solo el que participaba

- FILOSOFÍA:

"Tengo el curso para ti"

NUEVO MODELO DE FORMACIÓN CONTINUA

- ACCESO A LAS AYUDAS



EMPRESAS

- SISTEMA DE PAGO:

Crédito

Empresa Individual (Intransferible)

Factura

Bonificación Seguros Sociales

- FILOSOFÍA:

"Su empresa necesita formación"

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

VENTAJAS NUEVO MODELO

- Cursos a medida
 - Contenidos
 - Metodología
 - Docentes
 - Fechas
 - Lugar impartición
 - Número de alumnos (1- 25 / 80 para acciones en modalidad de distancia o e-learning)
- No depender del solicitante
- Plazo anual (desde el 1 de Enero hasta el 31 de Diciembre) para organizar e impartir las acciones formativas

PIF – PERMISO INDIVIDUAL DE FORMACIÓN

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

PIF - PERMISO INDIVIDUAL DE FORMACIÓN

Es el permiso que la empresa autoriza a un trabajador (durante su horario laboral) para la realización de una acción formativa que esté reconocida mediante una acreditación oficial, es decir, aquellas que han sido expedidas por las Administraciones educativas competentes, con validez en todo el territorio estatal y publicadas en el Boletín Oficial del estado (BOE), incluidas las correspondientes a los títulos y certificados de profesionalidad que constituyen la oferta del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, con el fin de favorecer su desarrollo profesional y personal.

Las acciones formativas deben ser presenciales. En caso de ser a Distancia o Teleformación sólo será posible la bonificación de las horas de las tutorías presenciales, además también son válidas las horas de preparación para el examen (nunca la asistencia a ellos porque es un derecho del estatuto de los trabajadores).

La financiación de los costes salariales de cada permiso estará limitada a un máximo de 200 horas laborales por permiso y curso académico o año natural, según el caso, en función de la duración de la formación a realizar. Los citados costes estarán constituidos por el salario del trabajador (sueldo base, antigüedad y complementos fijos, así como por la parte correspondiente de pagas extraordinarias) y las cotizaciones devengadas a la Seguridad Social durante el período del permiso.

PIF - PERMISO INDIVIDUAL DE FORMACIÓN

El crédito adicional a que se refiere el apartado anterior se asignará a las empresas de acuerdo con los siguientes criterios:

a) La asignación se realizará a medida que las empresas comuniquen los permisos individuales de formación y hasta tanto no se supere, en su conjunto, el límite de la disponibilidad presupuestaria que se establezca anualmente en la Ley de Presupuestos Generales del Estado.

b) El importe del crédito adicional para cada empresa será el equivalente al de los costes salariales de los permisos que comunique, con los siguientes límites:

El de los costes de 200 horas correspondientes a un permiso para empresas de 1 a 9 trabajadores.

El de 400 horas para empresas de 10 a 49 trabajadores.

El de 600 horas para empresas de 50 a 249 trabajadores.

El de 800 horas para las de 250 a 499 trabajadores.

El de los costes salariales de otras 200 horas por cada 500 trabajadores más que la empresa tenga en su plantilla. Estos límites sólo operarán cuando los costes salariales del permiso o permisos que conceda la empresa superen el 5 por ciento de su crédito anual.

Se puede Bonificar por PIF lo siguiente:

- ESO / Bachiller
- Formación Profesional del Sistema Educativo
- Certificados de Profesionalidad
- Carnés profesionales
- Diplomaturas / Licenciaturas / Ingenierías
- Doctorado
- Escuelas Oficiales de Turismo, Deportes, Cerámica, etc.
- Escuelas Oficiales de Teatro o Artes y Oficios
- Escuelas Oficiales de Idiomas
- Escuela Oficial de Náutica o socorrismo
- Conservatorios profesionales de Música y Danza
- Técnicos de Prevención de Riesgos Laborales
- Acceso a la Formación Profesional para Mayores de 25 años
- Acceso a la Universidad para mayores de 25 años
- Títulos y certificados de profesionalidad
- Cursos publicados en el Boletín Oficial del estado (BOE),
- Títulos Universitarios Propios** por resolución de la Junta de Gobierno o Consejo Social de la Universidad Correspondiente

Se puede Bonificar por PIF lo siguiente:

No se puede utilizar el PIF para cursos a distancia o de teleformación que no contemplen formación presencial, sí se puede utilizar si hay una parte presencial. También se puede utilizar el PIF para el desplazamiento del lugar de impartición al puesto de trabajo, si ese tiempo entra dentro del horario laboral.

No se puede utilizar el PIF en los cursos realizados por la empresa ni tampoco los permisos para asistir a exámenes.

La formación deberá estar dirigida tanto al desarrollo o adaptación de las cualificaciones técnico-profesionales del trabajador como a su formación personal. Dicha formación no deberá estar incluida en las acciones formativas de las empresas.

RUEGOS Y PREGUNTAS

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Grupo IFEDES

- **Consultoría de Negocio**
- **Marketing y Comunicación**
- **Productividad y Eficiencia**
- **Tecnologías de la Información**
- **Formación y Desarrollo del Capital Humano**

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Nuestro Grupo

- ✦ Vivimos en un entorno cambiante, lleno de retos empresariales. En Grupo IFEDES podemos ayudarle a afrontarlos y a aprovechar las nuevas oportunidades con un cambio estratégico en su modelo de negocio, adaptándolo a los nuevos escenarios y a la dinámica competitiva de su sector.
- ✦ En IFEDES podemos ofrecerle una perspectiva estratégica e innovadora, enriquecida con más de 20 años de experiencia y el conocimiento necesario para tomar y ejecutar las mejores decisiones. Contamos con más de 50 profesionales comprometidos con la implantación integral de cada servicio o proyecto.
- ✦ La singularidad de nuestro planteamiento en la diversidad de soluciones interconectadas. La alianza estratégica de empresas especializadas nos ha proporcionado nuevas “Formas de Avanzar” basadas en cinco áreas vitales para cualquier firma en su desarrollo empresarial, líneas esenciales para progresar y ser competitivos.



Consultoría de Negocio

- ✦ **Estrategia para lograr resultados.** Actualmente es esencial contar con una visión externa, objetiva y cualificada que ayude a **innovar el modelo de negocio**. En IFEDES somos especialistas en el desarrollo de la actitud y el pensamiento estratégico en toda la organización. Todo bajo un compromiso e implicación con los resultados en el corto, medio y largo plazo.
- ✦ Plan estratégico de negocio, Plan de internacionalización, Sistemas de Información para la Dirección, Venture interim management, Plan de marketing, Marketing relacional, Innovación de productos, canales y mercados, Optimización de equipos comerciales, Recursos humanos y organización e Innovación y Desarrollo centran nuestros servicios.

Marketing y Comunicación

- ✦ **Creatividad para competir.** El uso eficaz del Marketing y la Comunicación, dos herramientas estratégicas, es vital en los momentos actuales. Nuestra unidad aporta soluciones eficientes que **refuerzan el posicionamiento de su marca** y de sus productos en los diferentes mercados y canales en los que trabaja su empresa.
- ✦ Nuestra cartera de servicios engloba desde la Creatividad y el Diseño gráfico corporativo, hasta la creación de Soportes de comunicación y publicidad, Campañas publicitarias, Planes de medios, Gabinete de prensa, Gabinete de Comunicación 2.0, Publicaciones impresas y boletines electrónicos y Organización de eventos.



IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Productividad y Eficiencia

- ✦ **Eficiencia de los recursos para mejorar.** En la situación actual, donde las variables costes y optimización de los recursos son tan importantes, la mejora de la productividad es esencial. Por ello, debe estar **integrada en la estrategia general** de la empresa. Un campo en el que somos especialistas.
- ✦ Mejora de los procesos productivos, gestión de almacenes y logística, cronometraje industrial, implantación de herramientas Lean Manufacturing, (TPM, Técnicas SMED, Sistemas Kanban,...), Gestión de los recursos humanos en entornos industriales e implantación de procesos y normas de certificación son parte de nuestros servicios.

Tecnologías de la Información

- ✦ **Interactividad para evolucionar.** La red supone una puerta de oportunidades para cualquier empresa. En IFEDES le ayudamos a sacar el máximo beneficio de ella. Nuestra área es la mejor respuesta ante las necesidades de gestión de la información y la comunicación en los entornos digitales, generando una **fuentes de diferenciación** nuestros clientes.
- ✦ Nuestras actividades engloban Software y aplicaciones web, Fidelización (Blog, RSS, widgets,...), Publicidad y posicionamiento en SEO-SEM, Web 2.0 y redes sociales: buzzmarketing y community manager y desarrollo de contenidos digitales, entre otros.

Formación y Desarrollo del Capital Humano

- ✦ **Formar para transformar.** El desarrollo del capital humano es fundamental para que una organización avance. Desde nuestra área ofrecemos un enfoque integral de la formación como herramienta estratégica en función de las necesidades competitivas de nuestros clientes y sus equipos.
- ✦ Analizamos sus necesidades formativas, diseñamos e implementamos Planes integrales de formación, gestionamos e impartimos Acciones formativas, Acciones de *outdoor training* y Servicios de *coaching*, así como desarrollamos *E-Learning* y Materiales didácticos online, en *Valencia* y **en cualquier sitio de España** a través de nuestros centros asociados.



Nuestros Clientes

- ✦ **Empresas:** Abordo, Accenture, Acciona, Adecco, Alapont Ascensores, America's Cup Management, Arcelor Mittal, Arroz Dacsa, Artemur, Auto Sweden, Bancaja, Bayer, Blauverd, Bonduelle, Bañon, Cabañero, Cadena Visual-Optimil, Cafés Bahía, Cafés Valiente, Caja Madrid, Cambridge House, Carrillo Asesores, Casa Pons, Casino de Mallorca, Celio, Cementos La Unión, Centro Comercial Aqua, Centro Comercial Gran Turia, Cintra, Círculo de Lectores, Ciudad de las Artes y las Ciencias, Correos y Telégrafos, Cuquito, Chocolates Valor, Decathlon, Edwards, Euroatomizado, Eurosofa, Fartons Polo, FGV – Ferrocarrils de la Generalitat Valenciana, Fermax, Fundación Valenciaport, Gama Congresos, Game Stop, Gas Natural, Grefusa, Grupo Aguas de Valencia, Grupo Aplitec, Grupo Chuyval, Grupo CRM – Cajas Rurales del Mediterráneo, Grupo FCB/Tapsa, Grupo Planeta, Grupo Postigo, Grupotec, Helados Alacant, Hida, Hilti, Inmobiliaria Guadalmedina, Juegos Falomir, Franjuán, Krannich, Laboratorios Babé, Lamiplast, Luanvi, Lubasa, Matrival, Mercavalencia, Micuna, M.J. Maillis España, Miquel Suay, Natra, Nordson, 18H October, Orangina Schweppes, Ortoprono, Panama Jack, Pinturas Isaval, Pricewaterhousecoopers, QMC, Rafael Catalá, Real Club Náutico de Calpe, Refresco Iberia, Renomar, Royo Group, San Benedetto, Santillana Formación, Sedesa, Sesderma, SEUR, Sika, SP Berner, S.P.B., Suministros Mircomar, Super Nou, Tejas Borja, Thyssen Group, Tiendas Vidal, Torre Oria, Tutto Piccolo, Verdifresh, Verbetena, Viva Aquaservice, Viviendas Jardín, Vodafone, Vulkan Shipyard, Zumex...
- ✦ **Administraciones Públicas:** Ayuntamiento de Altea, Ayuntamiento de Bilbao, Ayuntamiento de Calpe, Ayuntamiento de Denia, Ayuntamiento de l'Eliana, Ayuntamiento de Valencia, Ayuntamiento de Vinarós, Comunidad de Madrid, Conselleria de Bienestar, Conselleria de Cultura, Educación y Ciencia, Conselleria de Sanidad, Conselleria de Turismo, Diputación de Granada, Presidencia Generalitat Valenciana....,...
- ✦ **Organismos, Entidades y Agrupaciones Empresariales:** Aidico, AIJU, Aimplas, Ainia, Anieme, Anetcom, Asoc. Española de Fabricantes de Productos para la Infancia (Asepri), Asoc. Española de Responsables de Compras (Aerce), Asoc. Nacional de Empresarios Profesionales y Autónomos (Asnepa), Ayuda en Acción, Biblioteca Nacional, Biblioteca Valenciana, Col. de Abogados de Valencia, Col. de Arquitectos de la C.V., Col. de Economistas de Valencia, Confed. Empresarial de Alicante (Coepa), Confed. Española de Directivos y Ejecutivos (CEDE), Consejo de Cámaras de la Comunidad Valenciana, Dimova, Empresa-CEEI Valencia, EOI-Escuela de Organización Industrial, ESIC, Estema, Fed. Andaluza de Centros de Estudios Privados (Facep), Fed. de Cajas Rurales, Feria Valencia, Fundación Broseta, Fundación Deportiva Municipal de Valencia, Fundación Max Aub, Fundesem, FVECTA, Impiva, Instituto Andaluz del Patrimonio histórico, IVAM, Lares CV, Patronato de la Alhambra y el Generalife, Quimacova, Red de Bibliotecas de Andalucía, Univ. Católica, Univ. de Deusto, Univ. de Salamanca, Univ. de Valencia, Univ. Jaume I de Castellón, Univ. La Florida, Univ. Miguel Hernández de Elche, Univ. Politécnica de Valencia...



www.grupoifedes.com

e-mail: formacion@grupoifedes.com

Teléfono: 902.160.500

Formas de Avanzar

IFEDES

DESARROLLO DE NEGOCIO

Empresas aliadas:



VALENCIA ALCANTE MURCIA MALLORCA BARCELONA