

# MÀSTER EN DIRECCIÓ I GESTIÓ D'EMPRESES INTERNACIONALS

## DIPLOMA DE POSTGRAU EN COMERÇ I MÀRQUETING INTERNACIONAL

## CURS D'ESPECIALITZACIÓ EN NEGOCIS INTERNACIONALS

### ORGANITZEN

Escola Universitària d'Estudis Empresarials de Manresa

Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)

Cambra de Comerç de Sabadell

Cambra de Comerç de Terrassa

Cambra de Comerç de Manresa

Direcció General de Comerç de la Generalitat de Catalunya

ConSORCI de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA)

### AMB LA COL·LABORACIÓ DE:

Centre d'Estudis Internacionals i Interculturals de la Universitat Autònoma de Barcelona

---

## PRESENTACIÓ I OBJECTIUS DEL PROGRAMA

Cada vegada més, les empreses han de fer front a diferents factors que accentuen la tendència a la globalització de les economies i dels mercats. La internacionalització d'una empresa ja no és una qüestió d'interès dels seus directius sinó de necessitat i fins i tot, en molts casos, de supervivència.

Per mantenir-se i créixer en un món cada vegada més global, caracteritzat per l'obertura dels mercats i l'ús intensiu de les tecnologies de la informació i la comunicació, les empreses necessiten comandaments habituats a pensar d'una manera global i capaços d'identificar les oportunitats de negoci de l'empresa, les necessitats dels clients i de definir i portar a terme estratègies competitives.

L'expansió internacional ha de ser el component central d'una estratègia empresarial dirigida a aconseguir un creixement sostingut de la xifra de negoci que impliqui, en definitiva, un canvi de cultura empresarial. Un element necessari i clau d'aquest canvi de cultura és el desenvolupament de les persones que dins de l'empresa han d'impulsar l'estratègia d'internacionalització, amb visió de futur, mètode, rigorositat i eficàcia.

Conscients que les empreses necessiten disposar de persones amb un perfil professional amb unes competències altes en l'àmbit dels negocis internacionals, des de la Universitat Autònoma de Barcelona, les Cambres de Comerç de Sabadell, Terrassa i Manresa, la Direcció General de Comerç de la Generalitat de Catalunya i el Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA) volem oferir el **Màster en Direcció i Gestió d'Empreses Internacionals** orientat a desenvolupar les competències professionals i personals que necessiten tenir les persones que han de liderar i impulsar un projecte d'estratègia internacional de futur.

L'objectiu fonamental d'aquest Màster és proporcionar als participants, mitjançant una docència d'alta qualitat, els coneixements, les habilitats i les tècniques específiques, per formar, de manera rigorosa i pràctica, professionals amb capacitat àmplia per gestionar d'una manera innovadora, estratègica i eficaç les activitats internacionals de l'empresa, garantint d'aquesta manera la disponibilitat de personal especialista en comerç internacional i facilitant la internacionalització i expansió de les empreses en nous mercats.

El programa **Màster en Direcció i Gestió d'Empreses Internacionals** s'ha dissenyat amb la finalitat de desenvolupar en els assistents les competències necessàries en l'àmbit internacional d'acord amb el següent esquema:

### **COMPETÈNCIES NECESSÀRIES EN L'ÀMBIT INTERNACIONAL:**

#### **CONEIXEMENTS:**

*Coneixements de caràcter tècnic i conceptual dins de l'àmbit internacional.*

#### **HABILITATS DIRECTIVES:**

*Desenvolupament d'habilitats com la negociació, la comunicació, el treball en equip, la visió global i la flexibilitat.*

#### **ACTITUDS:**

*Estil de direcció, estil de treball, proactivitat i visió de futur.*

## A QUI S'ADREÇA.

Empresaris, responsables d'exterior i professionals en actiu en l'àmbit internacional que desitgin obtenir coneixements, habilitats i eines actuals i innovadores necessàries per a la internacionalització de l'empresa.

Llicenciats i diplomats universitaris amb una clara motivació per als temes internacionals i que desitgin obrir-se un camí professional en l'àmbit de la internacionalització de les empreses.

Diplomats en el Programa de Postgrau en Comerç i Màrqueting Internacional per la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB) que desitgin assolir un títol superior i aprofundir en aquesta especialitat.

## ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El Màster en Direcció i Gestió d'Empreses Internacionals està estructurat en dos cursos acadèmics.

PRIMER CURS	PROGRAMA DE POSTGRAU EN COMERÇ I MÀRQUETING INTERNACIONAL	<b>DURADA (270 hores)</b> El primer curs té una durada de 210 hores lectives, complementades amb un projecte final tutoritzat de 60 hores més i dóna dret a la titulació de Diploma de Postgrau en Comerç i Màrqueting Internacional per la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB) del que s'ha fet enguany la cinquena edició.
		<b>CONTINGUT</b> Aquest curs s'ha orientat a desenvolupar coneixements tècnics i ofereix una visió completa i molt pràctica de l'activitat exterior de l'empresa, tant en els seus aspectes estratègics com operatius. S'estudia en profunditat el vessant internacional de les principals àrees funcionals d'estratègia, finances i marketing, i amb especial profunditat la gestió i les tècniques del Comerç Internacional. S'analitza el funcionament de l'Economia Internacional donant un especial relleu a la col·laboració econòmica internacional i al procés d'integració europea. El programa es completa amb l'anàlisi de les tecnologies de la informació aplicades al Comerç Internacional.
SEGON CURS	CURS D'ESPECIALITZACIÓ EN NEGOCIS INTERNACIONALS	<b>DURADA (140 hores)</b> El segon curs té una durada de 100 hores lectives, complementades amb un projecte final tutoritzat de 40 hores més i dóna dret a la titulació de Màster en Direcció i Gestió d'Empreses Internacionals per la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)
		<b>CONTINGUT</b> El segon curs s'ha orientat a desenvolupar en el participant habilitats directives i estils de direcció vàlids per al desenvolupament d'una estratègia internacional efectiva. S'estudien en profunditat aspectes generals de la direcció de l'empresa internacional, es desenvolupen habilitats directives de lideratge, de dinamització d'equips, de comunicació i de negociació i permet obtenir una metodologia per al disseny, desenvolupament i seguiment d'una estratègia comercial internacional i de la seva direcció comercial. S'aprèn a conèixer i identificar oportunitats de negoci en els diferents entorns econòmics i culturals internacionals.

## CONTINGUT DEL PROGRAMA

### MASTER EN DIRECCIÓ I GESTIÓ D'EMPRESES INTERNACIONALS (410 HORES)

#### PRIMER CURS: DIPLOMATURA DE POSTGRAU EN COMERÇ I MÀRQUETING INTERNACIONAL (270 hores)

##### ESTRATÈGIA EMPRESARIAL INTERNACIONAL (20 hores)

Excel·lència empresarial i creixement internacional  
La internacionalització com a estratègia de creixement  
El procés d'internacionalització  
La internacionalització de l'empresa familiar

##### ORGANITZACIÓ ECONÒMICA INTERNACIONAL I INTEGRACIÓ ECONÒMICA (38 hores)

La globalització i internacionalització de l'economia  
Els escenaris de l'economia mundial (GATT/OMC, FMI, Banc Mundial )  
Integració comercial (NAFTA, MERCOSUR, ASEAN, etc.)  
La unió econòmica i monetària  
La nova Europa de L'est

#### COMERÇ INTERNACIONAL (60 hores)

Introducció al comerç internacional

Incoterms

Personatges del comerç internacional

Procediment d'importació i exportació: Documentació de comerç internacional

Gestió duanera

Transport internacional (terrestre, marítim, aeri, multimodal)

Fiscalitat de les operacions de comerç internacional

Contractació internacional

Instruments i institucions de promoció exterior

#### FINANCES INTERNACIONALS (28 hores)

Els mitjans de pagament internacional

Finançament del comerç internacional

Instruments financers de suport a l'exportació

Assegurança a l'exportació

#### MÀRQUETING INTERNACIONAL (40 hores)

Diferències entre màrqueting domèstic i màrqueting internacional

Factors de l'entorn que afecten el màrqueting internacional: entorn econòmic, entorn polític i legal, entorn cultural

Investigació i selecció de mercats. Segmentació a nivell internacional

Fonts d'informació

Estratègies d'entrada

Màrqueting mix internacional: producte, preu, distribució i comunicació

Organització, planificació i control de les activitats de màrqueting internacional

#### NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL (16 hores)

Les habilitats directives

Negociació

Vendes

Tècniques de comunicació

Experiències pràctiques de negociació en diferents entorns socioculturals

#### INTERNET I COMERÇ INTERNACIONAL (8 hores)

Internet com una eina de promoció comercial

La venda per Internet

Construir un negoci per Internet

El comerç electrònic com a canal d'exportació. Noves tendències en comerç electrònic

#### PROJECTE (60 hores)

Desenvolupament d'un projecte empresarial consistent en la creació d'una empresa, dimensionament d'una àrea de negoci, definició d'una estratègia i anàlisi internacional d'una empresa, o algun altre aspecte internacional de l'empresa, que la seva investigació mereixi l'aprovació del professor tutor.

Durant el curs s'aniran combinant sessions generals amb la tutoria individualitzada de cada projecte.

### **SEGON CURS: CURS D'ESPECIALITZACIÓ EN NEGOCIS INTERNACIONALS (140 hores)**

#### **I.-LA DIRECCIÓ DE L'EMPRESA INTERNACIONAL (30 hores)**

Desenvolupar competències de direcció necessàries per a conduir a l'empresa en un mercat global i a la vegada incert.

Desenvolupar la visió global de l'empresa internacional en el directiu

Desenvolupar la capacitat de presa de decisions en el directiu.

Desenvolupar la capacitat de negociació en el directiu en entorns multiculturals.

Desenvolupar el potencial de multiculturalitat en el directiu.

#### **II.- HABILITATS DIRECTIVES NECESSÀRIES EN L'EMPRESA INTERNACIONAL (20 hores)**

-Desenvolupament del management. El lideratge personal.

-Desenvolupament del management. La construcció i conducció d'equips. Les relacions interpersonals.

-Desenvolupament del management. La negociació internacional en el diferents entorns multiculturals.

-Habilitats de comunicació en les relacions internacionals.

-La planificació i control: La gestió de projectes i l'optimització dels recursos.

## **II.-POLÍTICA D'EMPRESA I ESTRATÈGIA COMERCIAL INTERNACIONAL (30 hores.)**

Obtenir la metodologia que permeti l'elaboració i disseny d'una estratègia comercial internacional en el marc de l'estratègia global de l'empresa, analitzant i determinant els aspectes que fan prendre la decisió d'iniciar un projecte comercial a l'exterior.

Elaborar a partir de l'anàlisi i de l'estratègia un pla operatiu (què, com, quan i qui) de màrqueting internacional orientat a assolir els objectius estratègics comercials.

- La planificació estratègica a l'empresa: metodologia i procés per a la formació de l'estratègia.
- La planificació i control: La gestió dels projectes i l'optimització dels recursos.
- La definició de l'estratègia comercial internacional partint de l'estratègia corporativa i de negoci de l'empresa:  
L'anàlisi comercial internacional i la definició de l'estratègia.  
Tipus d'estratègies internacionals
- La implantació de les estratègies: El pla operatiu de màrqueting internacional.

Per assolir els continguts es prendrà com a metodologia una simulació informàtica interactiva "el món Markstrat" que pretén integrar tècniques de màrqueting estratègic, practicant habilitats directives utilitzant les eines informàtiques de suport a la presa de decisions.

## **IV.-LA INTERNACIONALITZACIÓ DE L'EMPRESA EN ELS DIFERENTS MERCATS INTERNACIONALS (20 hores.)**

Obtenir coneixements indispensables per a identificar, analitzar i desenvolupar oportunitats de negoci en els diferents mercats internacionals.

- Europa Central i Oriental
- Llatinoamèrica.
- Xina, Índia i Àsia.
- Àfrica
- Països Àrabs

Facilitar informació útil i experiències pràctiques per a les empreses que havent començat un procés d'internacionalització tenen la necessitat de consolidar-lo.

Estudi i Anàlisi de l'actual situació del mercats de divises

- Operacions Fowards
- Opcions vainilla i Opcions exòtiques

Fiscalitat Internacional; Estudi dels criteris de doble imposició

## **VI.-PROJECTE (40 hores)**

Té com a finalitat aprofundir en algun dels mòduls impartits en el curs.

Durant el curs s'aniran combinant sessions generals amb la tutoria individualitzada de cada projecte.

## **METODOLOGIA:-**

L'enfocament metodològic del programa s'orienta cap a un vessant eminentment pràctic, de manera que les explicacions teòriques es recolzin sempre en casos pràctics i experiències que reflecteixin situacions del món internacional.

Aquesta utilització dels casos, però, va més enllà del simple recolzament, perquè que a més a més facilita un aprenentatge basat en la realitat i la complexitat de les decisions empresarials. Per aquest motiu participen en el curs professionals de la màxima rellevància.

Aquesta metodologia integra els aspectes següents:

- 1.-L'exposició dels professors amb l'objectiu d'adquirir una base sòlida de les matèries.
- 2.-La discussió i resolució de casos pràctics amb els objectius d'ajudar a pensar ordenadament, desenvolupar la capacitat participativa, argumentar i contrastar opinions, ajudar a l'assimilació dels conceptes.

Aquest sistema té la pretensió de buscar un apropament als problemes autèntics, partint de la descripció detallada d'una situació real en la que s'ofereixen variables rellevants i irrelevantes per a l'anàlisi. A través de la reflexió dels propis estudiants es busca el raonament davant de contingències diferents, servint com a mètode integrador dels coneixements adquirits en les diverses disciplines.

3.-La participació d'empresaris i directius responsables de departaments internacionals amb l'objectiu de facilitar el col·loqui i disposar de diferents visions reals.

4.-L'exercici d'habilitats personals per tal de desenvolupar habilitats de lideratge, dinamització d'equips, comunicació i negociació.

## CALENDARI

Primer curs. Programa de **Postgrau en Comerç i Màrqueting Internacional:**

Inici el 14 d'octubre de 2004.

Finalitza el 29 de juny de 2005

Dimarts i Dijous de 18:00 a 21:30 hores

Segon curs. Curs d'**Especialització en Negocis Internacionals**

Inici el 24 de novembre de 2004.

Finalitza el 9 de juny de 2005.

Dimecres de 18:00 a 21:30

## COORDINACIÓ:

Jordi Casserras i Gasol

Llicenciat en Dret. Professor de Dret Mercantil a l'Escola Universitària d'Estudis Empresarials de Manresa (UAB).

Advocat

Lluís Jovell i Turró. Professor Titular de la UAB. Departament d'Economia Aplicada. Àrea d'economia internacional i desenvolupament econòmic.

Jaume Ferrer i Cerch

Llicenciat en Filosofia i Ciències de l'Educació per la Universitat de Barcelona. Màster en Direcció i Administració d'Empreses (MBA) per ESADE.

Responsable del Departament de Comerç Exterior de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Manresa

## PROFESSORAT

L'equip de professors està integrat per professors universitaris i professionals de reconeguda experiència.

José Luís Aznar Campins

Llicenciat en Dret per la UB. Advocat Comercial i Consultor d'Empreses.

Josep Lluís Cabo i Cabo

Llicenciat en Management Internacional per l'Escola Superior de Marketing i Administració de Barcelona (ESMA).

Soci consultor de Barnamarketing Integral S.L.

Daniel Calbó Caldentey

Llicenciat en Ciències Actuarials i Financeres. Operador de Front Office (Mercat de divises – Forex) a Caixa Catalunya.

Xavier Climent Morató

Economista d'Empresa per la Universitat de València. Diplomant en Ciències Empresarials per la Universitat de València. Tècnic en Investigació de Mercats per AEDEMO i la Universitat de València. Tècnic en Comerç Exterior pel CECO de Madrid. Director de l'Àrea d'Europa del Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA).

José A. Corral Marfil

Víctor de Francisco Cotorruelo

Llicenciat en Ciències Empresarials especialitat Management Internacional per ESMA. Màster en Finances per ESMA. Màster en Internet Management per l'Institut Català de Tecnologia (ICT). Fundador de Reexporta.com i Director de Think About Export, S.L.. Professor de Noves tecnologies i Comerç Internacional.

Rossano Eusebio

Professor de Màrqueting a la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB).

Jaume Ferrer i Cerch

Llicenciat en Filosofia i Ciències de l'Educació per la Universitat de Barcelona. Màster en Direcció i Administració d'Empreses (MBA) per ESADE. Responsable del Departament de Comerç Exterior de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Manresa

Josep M. Fleta i Salas

Llicenciat en Ciències Econòmiques per la Universitat Autònoma de Barcelona. Director de Catalonia Promodis, Grup Caixa Terrassa. Professor de l'Escola Universitària d'Estudis Empresarials de Manresa

Joan Freixanet Solervicens,

Llicenciat i MBA en Administració i Direcció d'Empreses per ESADE. Soci Consultor de l'empresa INTERPARTNER CONSULTING.

Carmen García Ribas

Llicenciada en Ciències de la Comunicació. Professora de Comunicació Estratègica. Cap de Comunicació de l'ESCI (Escola Superior de Comerç Internacional).

Lluís Jovell Turró

Professor d'Economia Aplicada de la Universitat Autònoma de Barcelona

Joan Ramon Medina

Professor Titular de Dret Financer. Soci del Bufet Junceda & Medina Advocats.

Arcadi Oliveres

Professor d'Economia Mundial de la Universitat Autònoma de Barcelona

Remigi Palmés i Combalia

Llicenciat en Management Internacional per l'Escola Superior de Marketing i Administració de Barcelona (ESMA). Gerent de Formació Pime i Gerent Pime.

Albert Puntí i Culla

Doctor en Geografia per la Universitat Autònoma de Barcelona. Gestor de Renda Variable a Caixa de Catalunya. Professor de l'Escola Universitària d'Estudis Empresarials de Manresa

Elizabeth Trallero i Santamaría

Llicenciada en Ciències Empresarials i Màster en Administració i Direcció d'Empreses per ESADE. Directora de CONGOST PLASTIC, S.A.

Antonino Valenti

Llicenciat en Ciències Econòmiques per la UB. Màster en Comerç Exterior per EADA. Consultor i professor de Màrqueting Internacional.

Albert Vinaixa i Rosselló

Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials per la UB. Professor de Negociació a la UPF. Consultor (professor) de Negociació a la UOC. Professor de Comerç Exterior i Finances Internacionals a la EUM (UPF). Consultor privat.

Javier Yúfera Pérez

Advocat i Assessor en Comerç Internacional.

## ACREDITACIÓ ACADÈMICA.

### Estudiants comunitaris

L'acreditació acadèmica està en funció de les diferents opcions de realització del programa **Màster en Direcció i Gestió d'Empreses Internacionals** i que es detallen a continuació:

Els participants, llicenciats i diplomats universitaris, que realitzen el programa integral del Postgrau i el Curs d'Especialització en un sol any o en dos anys, obtindran la titulació de **Màster en Direcció i Gestió d'Empreses Internacionals** reconegut per la Universitat Autònoma de Barcelona i el **Diploma de Postgrau en Comerç i Màrqueting Internacional** reconegut per la Universitat Autònoma de Barcelona.

Els participants, llicenciats i diplomats, que opten per realitzar el primer curs acadèmic de Postgrau obtindran la titulació de **Diploma de Postgrau en Comerç i Màrqueting Internacional** reconegut per la Universitat Autònoma de Barcelona.

Per a l'obtenció de qualsevol de les titulacions anteriors és necessari que els participants hagin assistit a un mínim del 80% de les hores lectives i demostrin aprofitament.

Als participants que compleixin els requisits d'assistència i d'aprofitament però que no disposin de títol universitari en el moment de la matrícula se'ls expedirà, en cada cas, el corresponent **Certificat d'Aprofitament del Màster en Direcció i Gestió d'Empreses** i/o del **Postgrau en Comerç i Màrqueting Internacional** que emet la **Universitat Autònoma de Barcelona**.

#### **Estudiants extracomunitaris**

Per obtenir qualsevol d'aquests títols, els estudiants extracomunitaris hauran d'homologar el títol o acollir-se a l'alternativa presentada en l'apartat b).

##### a) Homologació

Haurà de ser tramitada a través del Ministerio de Educación y Ciencia espanyol:

Pàgina web: (<http://www.mec.es>)

**Telèfon: 00 34 93 301 06 47 (delegació de Barcelona)**

Fax: 00 34 93 318 41 77 (delegació de Barcelona)

##### b) Via alternativa a l'homologació: legalització + carta del rector + expedient de notes

Pàgina web Escola Doctorat i de Formació Continuada: <http://uab.es/edfc/>

## **REQUISITS D'ADMISSIÓ**

Per a poder realitzar el programa integral de Màster en Direcció i Gestió d'Empreses Internacionals cal tenir la titulació universitària de llicenciatura, enginyeria superior o arquitecte.

Per a la realització del primer curs acadèmic de Programa de Postgrau en Comerç i Màrqueting Internacional cal ser llicenciat o graduat universitari.

També podran accedir a realitzar el programa en les seves diferents opcions professionals que sense disposar d'una titulació universitària superior disposin d'experiència professional.

## **LLOC**

Escola Universitària d'Estudis Empresarials de Manresa

Carrer Ramon d'Iglesias, 5-7

08240 Manresa

T. 00 34 93 877 41 82

F. 00 34 93 875 73 55

[euee@fub.edu](mailto:euee@fub.edu)

## **PREU MATRÍCULA I FINANÇAMENT**

Primer curs acadèmic: Programa de Postgrau en Comerç i Màrqueting Internacional: 1.800 euros.

Segon curs acadèmic: Curs d'Especialització en Negocis Internacionals: 1.000 euros.

Els participants que es matriculin des de l'inici als dos cursos acadèmics: 2.500 euros

Hi ha la possibilitat de fer el pagament de manera fraccionada.

## **BEQUES**

La Cambra de Comerç de Manresa conjuntament amb les Cambres de Terrassa i Sabadell (TRICAMERAL) i el COPCA (Consorti de Promoció Comercial de Catalunya) concedeixen 20 beques destinades als alumnes de tot l'Estat Espanyol que manifestin la seva disponibilitat immediata per inserir-se en el món del Comerç Exterior i tinguin alhora un bon nivell d'anglès.

Per a més informació d'altres beques es pot consultar a:

<http://www.uab.es/suport/dosframes.htm> Beques UAB

<http://www.ub.es/sacu/02020gui.htm> Beques UB

<http://www.fcr.es/siab> Beques: Servei d'Informació d'Ajuts i Beques. Fundació Catalana per a la Recerca.  
<http://www.boe.es/tablon/becas.htm> Beques: Boletín Oficial del Estado  
<http://www.gencat.es./dursi/ajest.htm> Beques: beques i ajuts a l'estudi de la Generalitat  
<http://www.mae.es> Beques: Ministerio de Asuntos Exteriores  
<http://www.aeci.es> Beques: Agencia Española de Cooperación Iberoamericana

## PREINSCRIPCIÓ

Els estudiants comunitaris hauran de formalitzar una preinscripció i presentar degudament emplenat el full de sol·licitud d'admissió juntament amb un currículum, una fotocòpia del títol acadèmic més alt, fotocòpia del DNI, dues fotografies de mida carnet i còpia del rebut d'ingrés o transferència bancària del pagament de drets de preinscripció.

Els estudiants no comunitaris vindran del seu país amb el visat tipus D, que és el d'estudiant, i un cop aquí hauran de sol·licitar la targeta d'estudiant resident. Per formalitzar la matrícula presentaran fotocòpia del passaport, 2 fotografies mida carnet i fotocòpia compulsada –verificada com a còpia fidel per un funcionari o notari- de la titulació acadèmica homologada. Si s'ha optat per la via alternativa a l'homologació serà necessari presentar fotocòpia compulsada –verificada com a còpia fidel per un funcionari o notari- de la titulació acadèmica legalitzada, la carta del rector i fotocòpia compulsada de l'expedient acadèmic on figurin les assignatures i qualificacions obtingudes durant tota la carrera. També s'haurà de presentar la còpia del rebut d'ingrés o transferència bancària del pagament dels drets de preinscripció.

- **El nombre de places és limitat i s'assignaran per rigorós ordre d'inscripció.**
- Els drets de preinscripció són de 225 € a compte de l'import de la matrícula i s'hauran de fer efectius a:

CAIXA MANRESA  
C/C 2041-0010-34-0040064772

- S'obrirà un període de preinscripció el mes de juny fins al 30 de juliol de 2004 i l'altre des del 1 de setembre fins al 4 d'octubre de 2004. Durant el mes d'agost romandrà tancat.

### 13. INFORMACIÓ I MATRÍCULA

Escola Universitària d'Estudis Empresarials  
C/ Ramon d'Iglesias, 5-7  
08240 Manresa  
T. 00 34 93 877 41 82  
F. 00 34 93 875 73 55  
[euee@fub.edu](mailto:euee@fub.edu)  
[www.fub.edu](http://www.fub.edu)  
Dolors García de Castrillón