


*Honorable Cámara de Diputados
Provincia de Buenos Aires*

PROYECTO DE RESOLUCION

La Honorable Cámara de Diputados de la provincia de Buenos Aires

RESUELVE

Declarar de Interés Legislativo “La Universidad Corporativa Bridgestone”, como iniciativa empresarial para la capacitación y especialización continúa de sus recursos humanos que permite el desarrollo integral de la sociedad.


Dra. MARIA ELENA TORRES de MERCURI
Diputada
Bloque Cambiemos
H. Cámara de Diputados Bs. As.



*Honorable Cámara de Diputados
Provincia de Buenos Aires*



FUNDAMENTOS

Como antecedente, en agosto de 2003 la empresa Bridgestone dio apertura a la Escuela de Negocios Bridgestone, dando respuesta a la falta de mano de obra especializada tanto en la planta como en la red de ventas. *“La empresa debía convertirse en una organización de aprendizaje permanente capaz de transmitir y distribuir ese conocimiento en toda la cadena de valor. El objetivo era, generar un valor económico agregado que sea percibido y valorado por el cliente final como un aspecto diferencial frente a la competencia”*, de acuerdo al relato de Liliana Nasiff, jefa del área de Relaciones Corporativas y Comunidad.

Hoy -12 años después de la inauguración de la Escuela de Negocios- se inaugura la Universidad Corporativa Bridgestone, un nuevo desafío concretado por parte de empresa, manteniendo el criterio de que la educación es un pilar fundamental, se involucra con la mejora educativa y brinda un diferencial para sus centros de servicio.

La Universidad Corporativa es una evolución necesaria de lo que era su Escuela de Negocios. Busca unificar y potenciar todas las actividades y niveles de capacitación de Bridgestone Argentina; ofreciendo una propuesta única de valor para todos sus colaboradores, sus familias, proveedores, comunidad y la red de centros de servicios. La Universidad Corporativa representará la primera de su tipo, no sólo en la industria del neumático en Argentina, sino en toda Latinoamérica. La misma otorga educación formal a distancia o presencial e incluye capacitación secundaria, carreras de grado, terciarios y posgrados. Además, posee alianzas estratégicas con algunas de las principales universidades en Argentina (UNLZ, UB, UADE, UCA) y relación con



*Honorable Cámara de Diputados
Provincia de Buenos Aires*



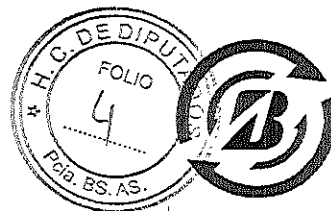
universidades del exterior, tales como la Universidad Católica de Chile, Universidad de Colorado, Clark University USA, Lipscomb University (Nashville, USA), y la UCA – Rouen Business School (France), entre otras.

La iniciativa empresarial de Bridgestone constituye una forma en que las empresas deben asumir responsabilidad frente a los contextos sociales en los que producen. Comprometer los distintos sectores de la sociedad, tanto del sector público como privado, a la inversión en investigación y la promoción del conocimiento es un vía para alcanzar el desarrollo de la sociedad, así como también es una forma de que las empresas tomen conciencia de cuáles son las condiciones sociales que ha atravesado los trabajadores en nuestro país.

La responsabilidad social empresarial (RSE) se define por los comportamientos empresariales que incluyen una estrategia de mejoramiento continuo en la relación entre la empresa y sus partes. Sin embargo, la incorporación de políticas y prácticas de RSE en Latinoamérica, es aún incipiente y la mayor parte del interés se presenta en las grandes empresas. No obstante, existe una creciente presión sobre las empresas de la región para que incorporen los conceptos de RSE, no sólo con el fin de competir eficientemente, sino incluso, de garantizar acceso a los mercados internacionales, donde gobiernos y consumidores exigen cada vez más este tipo de prácticas.

Con el fin de valorar y promover este tipo de iniciativas empresariales, las que contribuyen en la participación de nuestro mercado en los segmentos tecnológicos avanzados de las cadenas transnacionales de valor y el acceso a los mercados internacionales, considerando la capacitación y especialización de nuestros recursos humanos, como vía para el promover el desarrollo, es que solicito a los Señores Legisladores que me acompañen con su voto en el presente proyecto

Universidad Corporativa Bridgestone

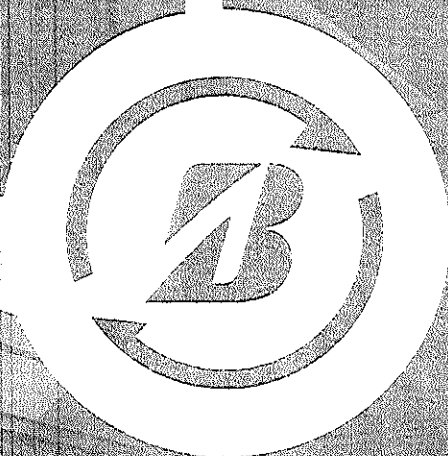


AÑO 2003

Apertura de la Escuela de Negocios Bridgestone

OBJETIVO

Generar valor agregado a la red minorista, contando con recursos humanos altamente capacitados.



2003

• Nivelación para ingreso al Bachillerato.

2004

• Inauguración del Edificio ENB

• Cursos para clientes y empleados.

• Bachillerato.

• Nivelación para Tecnicatura en Proc. Productivos.

2005

• Tecnicatura Procesos Productivos.

• Posgrado en Desarrollo Gerencial 1ra. Ed.

2008

• Tecnicatura en Comercialización.

2010

• Tecnicatura en RRHH.

• Licenciatura Procesos Productivos.

2011

• Posgrado en Desarrollo Gerencial 2da. Ed.

2012

• Diplomatura en Mantenimiento.

• Tecnicatura en Logística.

• Escuela de Negocios Móvil

2013

• Tecnicatura en Logística para Latinoamérica.

2015

• Inauguración del Centro de Entrenamiento.

• 2.1 millones de hs. de capacitación.

2016

• Programa Regional en Liderazgo Sustentable (Dan Totsu Leadership Program).

• Inauguración Universidad Corporativa Bridgestone.

AÑO 2015

AÑO 2016

Como parte de las celebraciones del Centenario se inauguró el Centro de Entrenamiento.

OBJETIVO

Alcanzar los niveles más altos de excelencia en el servicio al cliente.

Bridgestone como una Universidad Corporativa

PROGRAMAS DE EDUCACIÓN FORMAL

MODALIDAD PRESENCIAL

- Nivelación para ingreso a Bachillerato
- Bachillerato
- Diplomatura en Mantenimiento
- Nivelación para Tecnicatura en Procesos Productivos
- Tecnicatura Superior Universitaria con orientación en Procesos Productivos
- Licenciatura en Procesos Productivos
- Posgrado en Desarrollo Gerencial
- Posgrado en Liderazgo Sustentable (Programa Regional de Liderazgo Dan - Totsu)

MODALIDAD E-LEARNING

- Tecnicatura en Comercialización
- Tecnicatura en Recursos Humanos
- Tecnicatura en Logística

PROGRAMAS PARA CLIENTES

- 17 Programas UCB / Centro de Entrenamiento
- 3 Escuela de Negocios Móvil
- 2 E-learning

DESDE 2003

6.300

CLIENTES Y SUS EMPLEADOS FORMADOS

2.1

MILLONES DE HORAS DE CAPACITACIÓN

412

PREMIOS

• Carlos Pellegrini 2008 Unión Industrial Argentina "Para la industria que más invierte en la gente".

• Mercurio 2011 Asociación Argentina de Marketing Categoría en Educación Escuela de Negocios Bridgestone

• Premio RSC 2014 Distinción Corporativa en Responsabilidad Social Escuela de Negocios Bridgestone



Programas Presenciales para Clientes 2016 (Cronograma Tentativo) versión 97

15/06/2016

Marzo							Abril							Mayo							Junio							Julio						
L	M	M	J	J	V	S	L	M	M	J	J	V	S	L	M	M	J	J	V	S	L	M	M	J	J	V	S	L	M	M	J	J	V	S
7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	2	3	4	5	6	7	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9				
14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	9	10	11	12	13	14	13	14	15	16	17	18	11	12	13	14	15	16				
21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	16	17	18	19	20	21	20	21	22	23	24	25	18	19	20	21	22	23				
28	29	30	31				25	26	27	28	29	30	23	24	25	26	27	28	27	28	29	30	31		15	16	17	18	19	20				

Agosto							Septiembre							Octubre							Noviembre						
L	M	M	J	J	V	S	L	M	M	J	J	V	S	L	M	M	J	J	V	S	L	M	M	J	J	V	S
1	2	3	4	5	6	7	5	6	7	8	9	10	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12			
8	9	10	11	12	13	14	12	13	14	15	16	17	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19			
15	16	17	18	19	20	21	19	20	21	22	23	24	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26			
22	23	24	25	26	27	28	26	27	28	29	30	31	24	25	26	27	28	29	28	29	30						
29	30	31											31														

	Programa Venta de Salón - Relacional (Consultoría de Gestión Consultoría - Colaboración de Felipe Arellano)		Programa Venta de Salón - Relacional (Consultoría de Gestión Consultoría - Colaboración de Felipe Arellano)
	Programa Baterías / Lubrificantes / Reciclado (Trade Marketing BSAR)		Programa Vender en un Contexto Competitivo (Consultoría TMA)
	Programa PSR / LTR / RFT (Trade Marketing BSAR)		Programa Tomas Legales / Programa Plan de Negocio (Legales BSAR y Trade Marketing BSAR)
	Programa Experto en Neumáticos (PSR / LTR) (Ingeniería de ventas y Trade Marketing BSAR)		Programa Vender en un Contexto Competitivo / Tomas Legales / Plan de Negocio (Consultoría TMA, Legales BSAR y Trade Marketing BSAR)
	Certificación Experto en Neumáticos (PSR / LTR) (Ingeniería de ventas y Trade Marketing BSAR)		Seminario Técnico a Universidades y Escuelas Técnica (Ingeniería de ventas BSAR)
	Seminario Técnico Ing. Garibaldi (Ingeniero Garibaldi)		Programa Seguridad y Primeros Auxilios (Protección de Planta BSAR y Experto <i>comentarios</i>)
	Workshop Marketing y Comunicación Efectiva Intergeneracional (Marketing BSAR y Consultoría TMA)		Programa Experto en Neumáticos TBR (Ingeniería de ventas BSAR - Felipe Arellano)
	Programa Capacitación Técnica a Equipo Original (Ingeniería de ventas y Trade Marketing BSAR)		Programa Experto en Neumáticos AG (Ingeniería de ventas BSAR)
	Reunión Afiliados		Certificación TBR / AG (Ingeniería de ventas BSAR)
	Workshop de Comunicación y Marketing para el Centro de Servicios		Programas Exclusivos Neumasur
	Programa Venta de Recapado		Programa Conocimiento de Producto para Escuelas Técnica

