

5 PLANIFICACION DE LAS ENSEÑANZAS

5.1. Estructura de la enseñanza y descripción del plan de estudios

TIPO DE MATERIA		Nº créditos ECTS
Ob	Obligatorias	8
Op	Optativas	40
PE	Prácticas externas (si son obligatorias)	0
TF T	Trabajo Fin de Título (obligatorio en Máster)	12
CRÉDITOS TOTALES		60

5.2. Relación de módulos, materias y asignaturas del plan de estudios:

Módulos	ECTS	Asignaturas	ECTS	Tip o	Semestre
Comercio Exterior	11	Comercio Exterior	3	OP	S1
		Comercio Exterior en la Empresa	6	OP	S1
		Financiación del Comercio Exterior	2	OP	S1
Dirección Comercial	20	Comercialización	3	OP	S1
		Dirección Comercial en la Empresa	6	OP	S1
		Estrategia Empresarial	3	OP	S1
		Marketing Digital	2	OP	S1
		Marketing Digital en la Empresa	6	OP	S1
Dirección Financiera	20	Finanzas para Ejecutivos	1	OP	S1
		Financiación Empresarial	2	OP	S2
		Dirección Financiera en la Empresa	6	OP	S1
		Gobierno de la Empresa	1	OP	S1
		Valoración de Proyectos	3	OP	S1
		Gestión del Circulante	1	OP	S1
Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos	36	Dirección de Recursos Humanos en la Empresa	6	OP	S1
		Experiencia Directiva	1	OP	S1
		Toma de decisiones y situaciones de negocio	1	OP	S1
		Dirección Estratégica Avanzada de Personas	3	OP	S1
		Instrumentos para la Gestión de Recursos Humanos	3	OP	S1
		Legislación Laboral y de la Seguridad Social	3	OP	S1
		Dirección Estratégica de Personas	3	OB	S1
		Coaching para Directivos	3	OP	S2
		Técnicas de Negociación	2	OP	S2
		Desarrollo Personal	2	OB	S2
		Gestión de la Empresa Familiar	6	OP	S2
		Desarrollo Profesional	3	OB	S2
Dirección Contable, Control de Gestión y Fiscalidad	17	Fiscalidad de las Operaciones Empresariales	2	OP	S1
		Dirección Contable en la Empresa	6	OP	S2
		Asesoría Fiscal en la Empresa	6	OP	S2
		Contabilidad Directiva	3	OP	S2
		Control de Gestión	3	OP	S2
Dirección de Operaciones	23	Gestión de la Calidad en la Empresa	6	OP	S2
		Dirección Avanzada de	6	OP	S2

		Operaciones en la Empresa			
		Gestión de la Información en la Empresa	2	OP	S2
		Gestión de la Calidad	3	OP	S2
		Gestión de las Operaciones	3	OP	S2
Práctica y Experiencia Empresarial	24	Trabajo Fin de Máster	12	TF T	S2
		Proyección en la empresa	6	OP	S2
		Prácticas en Empresas	6	OP	S2

5.3. Contribución de las asignaturas al logro de las competencias del título:

ASIGNATURAS	C B6	C B7	C B8	C B9	CB 10	C G1
Toma de decisiones y situaciones de negocio	X	X	X	X	X	X
Dirección Estratégica de Personas	X	X	X	X	X	X
Desarrollo Personal	X	X	X	X	X	X
Desarrollo Profesional	X	X	X	X	X	X
Estrategia Empresarial	X	X	X	X	X	X
Control de Gestión	X	X	X	X	X	X
Valoración de Proyectos	X	X	X	X	X	X
Coaching para Directivos	X	X	X	X	X	X
Gestión de las Operaciones	X	X	X	X	X	X
Comercialización	X	X	X	X	X	X
Gestión de la Información en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Marketing Digital	X	X	X	X	X	X
Finanzas para Ejecutivos	X	X	X	X	X	X
Comercio Exterior	X	X	X	X	X	X
Financiación Empresarial	X	X	X	X	X	X
Gestión del circulante	X	X	X	X	X	X
Contabilidad Directiva	X	X	X	X	X	X
Técnicas de negociación	X	X	X	X	X	X
Fiscalidad de las Operaciones Empresariales	X	X	X	X	X	X
Gestión de la Calidad	X	X	X	X	X	X
Financiación del Comercio Exterior	X	X	X	X	X	X
Gobierno de la Empresa	X	X	X	X	X	X
Instrumentos para la Gestión de Recursos Humanos	X	X	X	X	X	X
Legislación laboral y de la seguridad social	X	X	X	X	X	X
Experiencia directiva	X	X	X	X	X	X
Dirección Estratégica Avanzada de Personas	X	X	X	X	X	X
Proyección en la empresa	X	X	X	X	X	X
Comercio Exterior en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Dirección Comercial en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Dirección Financiera en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Dirección de Recursos Humanos en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Dirección Contable en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Marketing Digital en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Gestión de Calidad en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Dirección Avanzada de Operaciones en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Gestión de la Empresa Familiar	X	X	X	X	X	X
Asesoría Fiscal en la Empresa	X	X	X	X	X	X
Prácticas en Empresas	X	X	X	X	X	X
Trabajo Fin de Máster	X	X	X	X	X	X

ASIGNATURAS	C E1	C E2	C E3	C E4	C E5	C E6	C E7	CE 8	C E9
Comercio Exterior				X					
Comercio Exterior en la Empresa				X					
Financiación del Comercio Exterior				X					
Comercialización							X		
Dirección Comercial en la Empresa							X		
Estrategia Empresarial									
Marketing Digital							X		
Marketing Digital en la Empresa							X		
Finanzas para Ejecutivos		X							
Financiación Empresarial		X							
Dirección Financiera en la Empresa		X							
Gobierno de la Empresa		X							
Valoración de Proyectos		X							
Gestión del Circulante		X							
Dirección de Recursos Humanos en la Empresa	X								
Experiencia Directiva	X								
Toma de decisiones y situaciones de negocio	X								
Dirección Estratégica Avanzada de Personas	X								
Instrumentos para la Gestión de Recursos Humanos	X								
Legislación Laboral y de la Seguridad Social	X								
Dirección Estratégica de Personas	X								
Coaching para Directivos	X								
Técnicas de Negociación	X								
Desarrollo Personal	X								
Desarrollo Profesional					X				
Proyección en la empresa					X				
Dirección Contable en la Empresa					X				
Asesoría Fiscal en la Empresa					X				
Contabilidad Directiva					X				
Gestión de la Calidad en la Empresa			X						
Dirección Avanzada de Operaciones en la Empresa			X						
Gestión de la Información en la Empresa			X						
Logística			X						
Gestión de la Calidad			X						
Control de Gestión					X				
Gestión de las Operaciones					X				
Gestión de la Empresa Familiar					X				
Trabajo Fin de Máster									X
Prácticas en Empresas									X

5.4. Organización temporal de asignaturas:

PRIMER SEMESTRE (S1)			SEGUNDO SEMESTRE (S2)		
Asignatura	Tipo	ECTS	Asignatura	Tipo	ECTS
Toma de decisiones y situaciones	OP	1	Financiación del Comercio	OP	2

de negocio			Exterior		
Dirección Estratégica de Personas	OB	3	Gobierno de la Empresa	OP	1
Desarrollo Personal	OB	2	Instrumentos para la Gestión de Recursos Humanos	OP	3
Desarrollo Profesional	OB	3	Legislación laboral y de la seguridad social	OP	3
Estrategia Empresarial	OP	3	Experiencia directiva	OP	1
Control de Gestión	OP	3	Dirección Estratégica Avanzada de Personas	OP	3
Valoración de Proyectos	OP	3	Proyección en la empresa	OP	6
Coaching para Directivos	OP	3	Comercio Exterior en la Empresa	OP	6
Gestión de las Operaciones	OP	3	Dirección Comercial en la Empresa	OP	6
Comercialización	OP	3	Dirección Financiera en la Empresa	OP	6
Gestión de la Información en la Empresa	OP	2	Dirección de Recursos Humanos en la Empresa	OP	6
Marketing Digital	OP	2	Dirección Contable en la Empresa	OP	6
Finanzas para Ejecutivos	OP	1	Marketing Digital en la Empresa	OP	6
Comercio Exterior	OP	3	Gestión de Calidad en la Empresa	OP	6
Financiación Empresarial	OP	2	Dirección Avanzada de Operaciones en la Empresa	OP	6
Gestión del circulante	OP	1	Gestión de la Empresa Familiar	OP	6
Contabilidad Directiva	OP	3	Asesoría Fiscal en la Empresa	OP	6
Técnicas de negociación	OP	2	Prácticas en Empresas	OP	6
Fiscalidad de las Operaciones Empresariales	OP	2	Trabajo Fin de Máster	OB	12
Gestión de la Calidad	OP	3			
Total ECTS		48	Total ECTS		97

Mecanismos de coordinación docente entre asignaturas (en la organización horaria y de desarrollo y en la coherencia de objetivos) del plan de estudios:

El máster tendrá un coordinador académico que se encargará de la organización horaria de las asignaturas así como de la coordinación de contenidos entre las mismas y de la adecuada secuencia temporal de las asignaturas. Con todo ello, se conseguirá una adecuada coherencia de los objetivos de aprendizaje que el máster pretende conseguir para todos los alumnos. El Executive MBA tendrá comienzo el jueves 11 de enero de 2018 y su calendario se distribuye a lo largo del año natural. Hasta finales de diciembre de 2018 tiene lugar el transcurso del período docente en horario de viernes tarde y sábados mañana (las actividades lectivas se paran entre las semanas del 23 de julio al 3 de septiembre). Los horarios son de 16-21 horas por la tarde y de 9-14 por la mañana.

Prácticas externas (justificación y organización):

Las empresas colaboradoras con el Executive MBA permiten a la Dirección del MBA ofrecer prácticas remuneradas a todos los alumnos del MBA, que lo deseen. Las prácticas son optativas para los alumnos, pues según la experiencia con el MBA en Dirección de Empresas Familiares una parte significativa de los alumnos (más del 50%) trabaja en una empresa cuando concluye el período docente.

El procedimiento para la selección de la empresa por parte de los alumnos será como sigue:

Paso 1. Propuestas a las empresas

En el mes de mayo se envían a las empresas colaboradoras un listado de los alumnos que en ese momento no tienen compromiso con ninguna empresa, así como los Curriculum Vital y un informe de su nivel de inglés.

Paso 2. Preselección de alumnos por parte de las empresas

En colaboración con la Dirección del Executive MBA cada empresa hace una preselección de alumnos.

Paso 3. Selección del alumno por parte de la empresa

Finalmente, los alumnos preseleccionados a los que la empresa les resulte de su interés realizarán unas pruebas de selección con la empresa, procediendo ésta a seleccionar al alumno que proporcionará prácticas remuneradas.

Idiomas (justificación y organización):

El máster se imparte en castellano. Sin embargo, dado el alto porcentaje de alumnos extranjeros (algo menos del 50%) está previsto que para la realización de las tutorías y los exámenes el alumno pueda elegir como idioma el inglés o castellano.

Tipo de enseñanza (presencial, semipresencial, a distancia) (justificación y organización)

La enseñanza es presencial. Entendemos que las habilidades y conocimientos tan específicos que se pretenden transmitir requieren la presencia física de los alumnos. Dada la procedencia de una buena parte de los alumnos de países muy distantes de España el máster se organiza coincidiendo con el año natural para facilitar la presencia de los alumnos en el periodo lectivo del máster. También las asignaturas optativas se organizan en franjas horarias compatibles para que el alumno pueda asistir a todas las asignaturas que haya elegido.

Actividades formativas (justificación y organización)

Las actividades formativas se realizan en sesiones donde se explica una nota técnica y se discute un caso en cada sesión. Las sesiones son eminentemente prácticas utilizándose el método del caso, el cual se complementa con los Seminarios de Experiencia y Contacto Empresarial impartidos por directivos de reconocido prestigio. Este método es el más adecuada para el estudio de todas las áreas funcionales de la empresa ya que sitúa al alumno en escenarios reales en los que debe tomar decisiones en diferentes contextos.

- o Se tratará de asignar en cada caso, un papel al alumno (role playing) para que se habitúe a situaciones que se producen en la empresa. Logrando que este aprenda a organizar su tiempo y trabajo, superando la presión a la que habitualmente se somete a los directivos.

- o Los casos se preparan individualmente, después en equipo y, posteriormente, son discutidos en clase bajo la guía del profesor.

- o Los alumnos son divididos en pequeños grupos de cinco personas. Los equipos están compuestos considerando criterios de formación, origen y experiencia, lo que facilita la interacción entre los alumnos que deben complementarse como si estuvieran desarrollando su actividad en una organización empresarial.

- o El número de alumnos será muy reducido, lo que permitirá una enseñanza personalizada, donde las tutorías juegan un importante papel en el proceso de aprendizaje.

- o Los primeros días los alumnos recibirán sesiones donde se les explicará cómo aprender con casos.

- o El claustro de profesores antes de comenzar el máster también se reúne para debatir estrategias de mejoras en la enseñanza.

En concreto, se sigue la metodología diseñada por los profesores Louise A. Mauffette-Leenders, Janes A. Erskine y Michiel R. Leenders, para lo cual se tiene que desarrollar habilidades en los alumnos en lo que denominan “Aprender con casos” (se explicará en los primeros días del curso) y en el profesorado, en lo que se denomina “Escribir casos” y “Enseñar con casos”. En estos tres aspectos se forma a los profesores del máster utilizando principalmente el material, que se utiliza en los cursos de aprendizaje que organizados por la Fundación ECCH The Case for Learning en los que ha participado el Director del Máster constituyen la base del aprendizaje.

Para poder utilizar esta metodología se requiere que el número de alumnos sea muy reducido. Y además se formarán grupos de alumnos en función de su formación, origen y experiencia profesional, y aparte de las clases existe una formación personalizada (complementaria y optativa) que se consigue con las tutorías. También pueden realizarse seminarios complementarios para la formación de los alumnos.

Sistemas de evaluación (justificación y organización)

La evaluación estará a cargo de los coordinadores de las asignaturas, del profesorado de las sesiones y de una auto-evaluación del propio alumno. La evaluación se realizará sobre la base de: conocimientos adquiridos y características personales y análisis, discusión y resolución de los estudios de casos propuestos.

-Conocimientos Adquiridos: la evaluación se realizará por medio de un examen de cada uno de las asignaturas del programa. El examen lo elaborará el coordinador de cada asignatura sobre la base de los conocimientos impartidos por cada uno de los docentes responsables. El examen se realizará al final de cada

asignatura de manera que no interfiera con el temario de las sesiones de esa u otra asignatura y tendrá una duración aproximada de una hora.

- Participación activa: debido a que las empresas necesitan de profesionales con ciertas características o rasgos que aumentan la capacidad de realizar diferentes tareas de forma exitosa, se realizará una evaluación continua de la participación tanto en cada una de las sesiones como en las discusiones de los trabajos grupales. Así, en cada sesión se evaluará la participación, actuación y aportaciones del alumno.

Todo este proceso vendrá apoyado por parte del profesor con tutorías tanto individuales como de grupo.

El máster tiene, además del proceso de evaluación al alumno, una evaluación a cada profesor y a cada coordinador de asignatura que se realizará al final de cada asignatura mediante una encuesta diseñada a tal efecto. Cada alumno entregará de manera anónima su encuesta y notificará de ello al delegado de clase para que él anote su participación en el proceso. Será obligación del alumno participar activamente en dicho proceso.

Por último, mediante un sistema anónimo, cualquier profesor o alumno podrá expresar su opinión acerca de cualquier aspecto del programa. En la clase existe una urna para este efecto.

La organización de los exámenes la realiza la dirección del máster de acuerdo con el desarrollo de las distintas asignaturas, con el fin de proporcionar una distribución adecuada de los exámenes a lo largo del curso académico.

Sistema de calificaciones

La calificación de los conocimientos adquiridos por el alumno estará a cargo del coordinador de manera que el examen suponga un 30% de la nota. También el coordinador de la asignatura será el responsable de calificar en cada sesión la participación del alumno en la evaluación continua (70%). La publicación de las calificaciones se hará de forma anónima, de manera que el alumno pueda preservar su identidad. Al finalizar el programa cada alumno conocerá la nota media adquirida durante el curso, y con dichas notas se elaborará un listado en el que se reconozca a los 10 alumnos que han obtenido mayores puntuaciones en cada promoción del Máster. Este cálculo se hace como la media ponderada de cada asignatura por los créditos que tiene. Se les entrega certificado con el puesto dentro de los 10 primeros. También el Executive MBA establece los Premios Top Ten Trabajos Fin Máster IME Business School para reconocer los 10 mejores de los alumnos de los diferentes títulos que están integrados en IME Business School, entregándoles el correspondiente certificado. En este caso, la denominación de los 10 mejores trabajos le corresponde al Tribunal que valora los trabajos Fin MBA.

También al finalizar el programa, cada profesor, coordinador y miembro del equipo de dirección será informado individualmente de la calificación media obtenida en el desempeño de sus funciones.

5.5. Descripción detallada de las asignaturas (FICHAS de planificación)

<p>Asignatura: Toma de decisiones y situaciones de negocio Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos Tipo: Optativa ECTS: 1 Semestre: S1 Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno. Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Conocer el papel del directivo en la empresa, saber tomar decisiones, usar el método del caso y establecer las situaciones de negocio y como identificarlas.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: Conocerá el papel del directivo. Sabrá tomar decisiones. Sabrá usar el método del caso. Sabrá identificar diferentes situaciones de negocio.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: ¿Cuál es el papel del directivo? ¿Cómo se toman las decisiones? ¿Cómo se usa el método del caso? ¿Cómo se identifican las situaciones de negocio?</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.</p>						
<p>ACTIVIDADES FORMATIVAS</p>						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		2		4		2/6=33
Casos de empresa		2		4		2/6=33
Seminarios y tutorías		3		5		3/8=38
Pruebas de evaluación		1		4		1/5=20
Total Horas	25	Total horas Presenciales	8	Total Horas Trabajo Autónomo	7	1 8/25=32
<p>SISTEMAS DE EVALUACION</p>						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

Asignatura: Dirección Estratégica de Personas

Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos

Tipo: Optativa

ECTS: 3

Semestre: S1

Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno.

Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Conocer los fundamentos básicos de los Recursos Humanos desde diferentes perspectivas y los aspectos más generales de los Recursos Humanos, como son Selección, Formación, Gestión de Salarios y demás aspectos básicos, orientado a empresas de todos los sectores y tamaños diferentes.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno conocerá los fundamentos de los Recursos Humanos. Sabrá hacer un proceso de selección de inicio a fin. Debe saber e implantar procesos de formación dentro de una empresa, independientemente del sector y del tamaño. Sabrá gestionar salarios, nóminas y demás aspectos laborales relacionados.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Fundamentos de los Recursos Humanos (perspectivas jurídica, económico-organizativa y psicológica); Recursos Humanos y ventaja competitiva; Incorporación de trabajadores: reclutamiento y selección; Formación y desarrollo en la empresa; Administración de salarios.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante	Horas de trabajo personal del estudiante	Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas	5	10	5/15=33
Casos de empresa	15	30	15/45=33
Seminarios y tutorías	6	5	6/11=55
Pruebas de evaluación	1	3	1/4=25
Total Horas	75	Total horas Presenciales 27	Total Horas Trabajo Autónomo 48
27/75=36			

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Desarrollo Personal

Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos

Tipo: Obligatoria

ECTS: 2

Semestre: S1

Lenguas: Español

Modalidad de enseñanza: Presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Reconocer y analizar las principales habilidades, competencias y destrezas que le van a permitir al empresario y al directivo potenciar su desarrollo personal, con el fin último de mejorar su actividad diaria en la empresa y poder desempeñarla con una mayor satisfacción y eficiencia.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El participante mejorará su capacidad de autogestión, a través de técnicas de gestión emocional y comportamiento en situaciones de estrés. Obtendrá las bases para alcanzar una mayor seguridad en sí mismo. Entrenará su capacidad para relacionarse con otras personas de una manera asertiva. Enriquecerá y aprovechará su comunicación gestual. Mejorará su comportamiento ante una presentación en público. Alcanzará un mayor crecimiento personal como agente activo de cambio y fuente de creatividad y de innovación para su empresa y su entorno.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Autogestión. Relaciones interpersonales. Crecimiento personal.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras): No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas	3		6		3/9=33	
Casos de empresa	10		20		10/30=33	
Seminarios y tutorías	4		4		4/8=50	
Pruebas de evaluación	1		2		1/3=33	
Total horas	50	Total horas presenciales	18	Total horas trabajo autónomo	3 2	18/50=36

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Desarrollo Profesional

Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos

Tipo: Obligatoria

ECTS: 3

Semestre: S2

Lenguas: Español

Modalidad de enseñanza: Presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Reconocer y analizar las principales habilidades, competencias y destrezas que le van a permitir al empresario y al directivo potenciar su desarrollo profesional, con el fin de mejorar su trabajo diario y el de sus colaboradores en la empresa en un ambiente de mayor satisfacción y eficiencia.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El participante mejorará su capacidad para la resolución de problemas, mediante herramientas a aplicar antes sus propias decisiones y las de sus colaboradores y clientes. Observará su comportamiento en situaciones de conflicto y vivirá las ventajas de negociar con los diversos agentes económicos que le rodean. Entrenará técnicas de gestión de equipos, basadas en el liderazgo y en la diversidad como fuente de progreso. Mejorará su eficiencia en el trabajo a través del aprovechamiento del tiempo como recurso más valioso. Aprenderá como delegar de manera eficaz y cómo hacer que las reuniones dejen de ser un potencial ladrón de tiempo.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Resolución de problemas. Gestión de equipos. Eficiencia en el trabajo.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras): No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas	5		10		5/15=33	
Casos de empresa	15		30		15/45=33	
Seminarios y tutorías	6		5		6/11=55	
Pruebas de evaluación	1		3		1/4=25	
Total horas	75	Total horas presenciales	27	Total horas trabajo autónomo	8 ⁴	27/75=36

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Estrategia Empresarial
Módulo al que pertenece: Dirección Comercial
Tipo: Optativa
ECTS: 3
Semestre: S1
Lenguas: español.
Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Conocer el proceso de la dirección y planificación estratégica, analizando en detalle sus diferentes fases (análisis, formulación e implantación). Conocer e integrar en el plan estratégico las variables y criterios relevantes para tomar las decisiones adecuadas en entornos complejos y competitivos.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a realizar el plan estratégico de una organización. Para ello deberá entender los conceptos de Estrategia, Ventaja Competitiva y Creación de Valor. Aprenderá distintas herramientas que le permitan realizar el análisis y la formulación estratégica. Conocerá las bases en las que desarrollar una ventaja competitiva e implantar una estrategia. El alumno será capaz de emitir informes de asesoramiento sobre empresas y mercados.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Bloque 1: Análisis Estratégico. La dirección estratégica de la empresa. El análisis sectorial. El análisis de los recursos y las capacidades. Bloque 2: Formulación estratégica (el plan estratégico). El liderazgo en costes. La diferenciación. La cadena de valor y la Integración Vertical. La diversificación. Bloque 3: La implantación de la estrategia.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas	5		10		5/15=33
Casos de empresa	15		30		15/45=33
Seminarios y tutorías	6		5		6/11=55
Pruebas de evaluación	1		3		1/4=25
Total Horas	75	Total horas Presenciales	27	Total Horas	5 ⁷
27/75=36					

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Control de Gestión

Módulo al que pertenece: Control de Gestión

Tipo: Optativa

ECTS: 3

Semestre: S1

Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno.

Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Comprender el área de control de costes y gestión de la empresa; conocer y ser capaz de integrar en una planificación contable las principales ideas y nuevas tendencias relacionadas con el análisis de costes y gestión que las empresas utilizan para tomar decisiones sobre la planificación y control de su proceso interno

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a analizar el control de costes y gestión de la empresa, y analizar las posibles alternativas de producción que se le presenten a las empresas. También el alumno tendrá que conocer los métodos de gestión y valoración de materiales, también tendrá que saber determinar los costes de la mano de obra. Conocer la planificación de centros o departamentos de las empresas será necesario para el buen funcionamiento de la misma, en este sentido el alumno también tendrá que conocer con detalle esta metodología de control de costes y gestión. Los costes basados en las actividades (ABC) proporcionan un desglose más objetivo de los centros y las actividades que se desarrollan en las empresas por lo que es necesario conocer los procedimientos que utilizan las empresas para poder implementar un modelo de costes de estas características. El control presupuestario detalla de forma más precisa la gestión que se realiza en cada empresa y al mismo tiempo el cuadro del mando integral es una herramienta muy útil para poder planificar las operaciones de la empresa en el corto y largo plazo.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Control de costes y gestión: conceptos básicos, gestión y valoración de materiales y de la mano de obra, Control de costes y gestión, Centros de costes y secciones en empresas de varios sectores, sistemas completos y parciales: determinación del punto muerto o umbral de rentabilidad, el modelo, control presupuestario en las empresas agroalimentarias, el cuadro de mando integral.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante	Horas de trabajo personal del estudiante	Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas	5	10	5/15=33
Casos de empresa	15	30	15/45=33
Seminarios y tutorías	6	5	6/11=55
Pruebas de evaluación	1	3	1/4=25
Total Horas	75	Total horas Presenciales 27	Total horas Presenciales 57

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Valoración de Proyectos

Módulo al que pertenece: Finanzas, contabilidad y fiscalidad en la empresa agroalimentaria

Tipo: Optativa

ECTS: 3

Semestre: S1

Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno.

Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Saber identificar un proyecto, estimar las magnitudes que le definen, valorarlo tanto en riesgo como en incertidumbre y ejecutar su puesta en marcha.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a identificar las magnitudes que definen un proyecto, así como su adecuada previsión. Sabrá elegir el método de valoración del proyecto. Conocerá los procesos básicos y áreas de conocimiento para gestionar proyectos. Aprenderá a valorar empresas y la riqueza de los accionistas.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Papel del analista de proyectos en la empresa. Las etapas del proyecto: identificación de proyectos, selección, ejecución y control. Magnitudes que definen el proyecto y su previsión. Diferentes métodos para valorar proyectos y cómo se procede a la aplicación práctica de los mismos. Casos especiales de selección de proyectos haciendo hincapié en el reemplazo de bienes de equipo industriales. Introducir un enfoque práctico para el análisis de un proyecto en incertidumbre. Valoración de proyectos que implican decisiones secuenciales: opciones reales. Los procesos básicos y áreas de conocimiento en la gerencia de proyectos según el estándar internacional del PMI: Enfoque PMBOK. Gestión de proyectos en la práctica: Caso de una empresa tecnológica que trabaja por proyectos. Valoración de empresas y la riqueza de los accionistas en la práctica empresarial.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante	Horas de trabajo personal del estudiante	Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas	5	10	5/15=33	
Casos de empresa	15	30	15/45=33	
Seminarios y tutorías	6	5	6/11=55	
Pruebas de evaluación	1	3	1/4=25	
Total Horas	75	Total horas Presenciales 27	Total Horas Trabajo Autónomo 48	27/75=36

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

<p>Asignatura: Coaching para Directivos</p> <p>Módulo al que pertenece:</p> <p>Tipo: Optativa</p> <p>ECTS: 3</p> <p>Semestre: S1</p> <p>Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno.</p> <p>Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.</p> <p>Específicas: Comprender el área comercial de la empresa; conocer y ser capaz de integrar en una planificación comercial las principales ideas y nuevas tendencias relacionadas con el análisis el entorno comercial de la empresa y el desarrollo de estrategias y tácticas comerciales.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno adquirirá las herramientas necesarias para generar relaciones humanas satisfactorias en el ámbito laboral y personal y liderar de manera eficaz equipos. En el futuro podrá aplicar las herramientas del coaching para diseñar, promover e implantar nuevas formas de acción y de gestionar los cambios sin resistencias. Con la Inteligencia Emocional gestionará adecuadamente las emociones y su impacto en los demás. Adicionalmente, entenderá la importancia de los pensamientos y su impacto en la comunicación y aprenderá desarrollar y entrenar la creación de nuevas actitudes y creencias sostenibles.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: El mundo del coaching. Gestionar emociones. PNL (Programación Neurolingüística), Inteligencia Emocional. Liderazgo y Coaching en Relaciones Humanas. Liderazgo de uno mismo (autoliderazgo). Leader-coach. Identificación, proceso de cambio y entrenamiento de nuevas creencias, actitudes y hábitos saludables.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.</p>						
<p>ACTIVIDADES FORMATIVAS</p>						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		5		10		5/15=33
Casos de empresa		15		30		15/45=33
Seminarios y tutorías		6		5		6/11=55
Pruebas de evaluación		1		3		1/4=25
Total Horas	75	Total horas Presenciales	27	Total Horas	57	Total horas Presenciales
<p>SISTEMAS DE EVALUACION</p>						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

Asignatura: Gestión de las Operaciones

Módulo al que pertenece: Dirección de Operaciones

Tipo: Optativa

ECTS: 3

Semestre: S1

Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno.

Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

El alumno aprenderá a distinguir las principales decisiones estructurales e infraestructurales relacionadas con el sistema operativo de una organización, así como su vinculación con las prioridades competitivas perseguidas. Conocerá los principios básicos de la planificación ajustada (lean manufacturing) y aprenderá las principales decisiones relacionadas con la gestión del aprovisionamiento de una organización y de las relaciones con sus proveedores. Conocerá los principios básicos de un proceso de certificación de sistemas de gestión de la calidad y de la aplicación de modelos excelencia (especialmente el modelo europeo EFQM) como herramienta de autoevaluación y mejora continua.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Planificación estratégica de la función de operaciones. Decisiones en el sistema operativo: enfoques avanzados. Gestión de compras y del aprovisionamiento. Certificación de la calidad y modelos de excelencia. Certificación de sistemas de gestión ambiental y otros retos medioambientales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a identificar las magnitudes que definen un proyecto, así como su adecuada previsión. Sabrá elegir el método de valoración del proyecto. Conocerá los procesos básicos y áreas de conocimiento para gestionar proyectos. Aprenderá a valorar empresas y la riqueza de los accionistas.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Papel del analista de proyectos en la empresa. Las etapas del proyecto: identificación de proyectos, selección, ejecución y control. Magnitudes que definen el proyecto y su previsión. Diferentes métodos para valorar proyectos y cómo se procede a la aplicación práctica de los mismos. Casos especiales de selección de proyectos haciendo hincapié en el reemplazo de bienes de equipo industriales. Introducir un enfoque práctico para el análisis de un proyecto en incertidumbre. Valoración de proyectos que implican decisiones secuenciales: opciones reales. Los procesos básicos y áreas de conocimiento en la gerencia de proyectos según el estándar internacional del PMI: Enfoque PMBOK. Gestión de proyectos en la práctica: Caso de una empresa tecnológica que trabaja por proyectos. Valoración de empresas y la riqueza de los accionistas en la práctica empresarial.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante	Horas de trabajo personal del estudiante	Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas	5	10	5/15=33
Casos de empresa	15	30	15/45=33
Seminarios y tutorías	6	5	6/11=55
Pruebas de evaluación	1	3	1/4=25
Total Horas	75	Total horas Presenciales 27	Total Horas Trabajo Autónomo 48
			27/75=36

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%

Prueba de evaluación escrita	30%	20%
------------------------------	-----	-----

Asignatura: Comercialización

Módulo al que pertenece: Dirección Comercial

Tipo: Optativa

ECTS: 3

Semestre: S1

Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno.

Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Comprender el área comercial de la empresa; conocer y ser capaz de integrar en una planificación comercial las principales ideas y nuevas tendencias relacionadas con el análisis el entorno comercial de la empresa y el desarrollo de estrategias y tácticas comerciales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a analizar en entorno comercial de la empresa, en particular los consumidores objetivo, y a planificar actuaciones comerciales enfocadas a optimizar el ajuste entre las oportunidades encontradas y los recursos y capacidades de la empresa. Será capaz de diseñar actuaciones vinculadas a la elección del valor aportado al mercado objetivo y a la creación de dicho valor mediante el desarrollo de productos y servicios y el acercamiento físico y psicológico de los mismos al mercado objetivo. El alumno conocerá y será capaz de valorar la conveniencia procedimientos y técnicas relacionadas con las últimas tendencias en investigación de mercados, posicionamiento competitivo, comunicación comercial, herramientas tecnológicas para la gestión de relaciones con los clientes, o canales de comercio electrónicos.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Dirección comercial en el marco de la dirección estratégica de la empresa, comportamiento de compra y del consumidor, investigación de mercados, plan de marketing, elección de valor: decisiones de marketing estratégico, creación de valor: políticas operativas de marketing, comunicación comercial, gestión de relaciones con los clientes, TIC y comercio electrónico.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante	Horas de trabajo personal del estudiante	Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas	5	10	5/15=33	
Casos de empresa	15	30	15/45=33	
Seminarios y tutorías	6	5	6/11=55	
Pruebas de evaluación	1	3	1/4=25	
Total Horas	75	Total horas Presenciales 27	Total Horas Trabajo Autónomo 48	27/75=36

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Gestión de la Información en la Empresa Módulo al que pertenece: Dirección Comercial Tipo: Optativa ECTS: 2 Semestre: S1 Lenguas: español Modalidad de enseñanza: presencial													
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: El alumno debe comprender el papel de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) en la estrategia de la empresa, reconocer las características de una correcta dirección de la función de tecnologías de la información en las organizaciones y ser capaz de planear procesos de implantación de soluciones TIC en la empresa.													
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno podrá identificar las soluciones tecnológicas disponibles para la gestión empresarial y su aportación de valor a la estrategia y operativa de la empresa. Reconocerá las características de una correcta dirección de la función de tecnologías de la información en las organizaciones empresariales y los mecanismos de externalización de dicha función. Será capaz de estructurar las diferentes medidas a aplicar para garantizar la seguridad de la información de la empresa. Estará capacitado para participar y gestionar proyectos de implantación de tecnologías de la información, que ayuden a individuos, grupos y organizaciones a cumplir sus objetivos.													
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Visión general de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones para la Empresa. ERP. Sistema de gestión de clientes (CRM). Ciberseguridad y protección de datos. Internet of Things. Uso práctico de CRM.													
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.													
ACTIVIDADES FORMATIVAS													
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad							
Discusión de notas técnicas		4		7		4/11=36							
Casos de empresa		10		30		10/30=33							
Seminarios y tutorías		4		3		4/7=57							
Pruebas de evaluación		1		4		1/5=20							
Total Horas		63		Total horas Presenciales		19		Total Horas		4 ⁴		19/63=30	
SISTEMAS DE EVALUACION													
Prueba de evaluación						Ponderación máxima			Ponderación mínima				
Evaluación continua en sesiones y seminarios						80%			70%				
Prueba de evaluación escrita						30%			20%				

Asignatura: Marketing Digital
Módulo al que pertenece: Dirección Comercial
Tipo: Optativa
ECTS: 2
Semestre: S1
Lenguas: español.
Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Saber identificar los aspectos básicos del marketing digital, conocer los indicadores más importantes que lo definen y valorar su idoneidad dentro de la estrategia de marketing general de la empresa.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a identificar los aspectos más importantes del marketing digital, así como su adecuada implementación en la estrategia comercial de la empresa. Sabrá determinar qué elementos son los más importantes para un plan de negocios digital y cómo implementarlos correctamente en la empresa.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Introducción a la era digital. Posicionamiento web y en redes sociales. Gestión de la reputación online. Inbound marketing. Herramientas y aplicaciones del marketing digital.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) Aunque no es obligatorio, se recomienda que los alumnos tengan nociones de marketing y conocimiento de los elementos más importantes de la web 2.0 para poder cursar la asignatura.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas	4		7		4/11=36
Casos de empresa	10		30		10/30=33
Seminarios y tutorías	4		3		4/7=57
Pruebas de evaluación	1		4		1/5=20
Total Horas	63	Total horas Presenciales	19	Total Horas Trabajo Autónomo	4
19/63=30					

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Finanzas para Ejecutivos Módulo al que pertenece: Dirección Financiera Tipo: Optativa ECTS: 1 Semestre: S1 Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno. Modalidad de enseñanza: presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Determinar los principios básicos de las finanzas, establecer la relaciones de indiferencia para conocer el valor del dinero en el tiempo, conocer los estados financieros básicos, valorar situaciones de negocio.						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: Conocerá los principios financieros. Sabrá valorar el dinero en el tiempo. Sabrá interpretar un balance y cuenta de resultados. Sabrá valorar diferentes situaciones de negocio.						
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: ¿Cuáles son los principios financieros que guían la toma de decisiones? ¿Cómo valorar el dinero en el tiempo? ¿Cómo interpretar un balance de situación? ¿Cómo interpretar una cuenta de resultados? ¿Cómo valorar situaciones de negocio?						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.						
ACTIVIDADES FORMATIVAS						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		2		4		2/6=33
Casos de empresa		2		4		2/6=33
Seminarios y tutorías		3		5		3/8=38
Pruebas de evaluación		1		4		1/5=20
Total Horas	25	Total horas Presenciales	8	Total Horas Trabajo Autónomo	7	1 8/25=32
SISTEMAS DE EVALUACION						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

Asignatura: Comercio Exterior Módulo al que pertenece: Comercio Exterior Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S1 Lenguas: español. Modalidad de enseñanza: Presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Capacitar para definir las formas de internacionalización comercial, analizar la dimensión cuantitativa de los mercados agroalimentarios mundiales, conocer los requisitos que regulan el acceso a los mercados exteriores, y manejar la tramitación de operaciones de comercio internacional.						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno adquirirá los conocimientos necesarios para adoptar una forma de exportación, seleccionar mercados objetivos para la actividad exterior de la empresa en el ámbito del mercado agroalimentario mundial y gestionar, operativa y documentalmente, una operación de comercio internacional.						
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Nomenclaturas y bases de datos de comercio internacional. Barreras al comercio internacional. Expansión internacional de la empresa: tipos de exportación. Métodos de selección de mercados exteriores. Regímenes comerciales y destinos aduaneros. Origen de la mercancía y valor en aduana. Gestión operativa y documental de las operaciones de comercio internacional.						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.						
ACTIVIDADES FORMATIVAS						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		5		10		5/15=33
Casos de empresa		15		30		15/45=33
Seminarios y tutorías		6		5		6/11=55
Pruebas de evaluación		1		3		1/4=25
Total Horas	75	Total horas Presenciales	27	Total Horas	75	27/75=36
SISTEMAS DE EVALUACION						
Prueba de evaluación		Ponderación máxima		Ponderación mínima		
Evaluación continua de la asignatura		80%		70%		
Prueba de evaluación escrita		30%		20%		

Asignatura: Financiación Empresarial Módulo al que pertenece: Tipo: Optativa ECTS: 2 Semestre: S1 Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno. Modalidad de enseñanza: presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Saber identificar un proyecto, estimar las magnitudes que le definen, valorarlo tanto en riesgo como en incertidumbre.						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a tomar de forma responsable y calculada las decisiones financieras relacionadas con las distintas formas de financiación. También aprenderá a determinar la estructura de capital adecuada para la empresa a identificar las diferentes formas de financiación de tanto de corte tradicional o como específicas para un sector, actividad, etc.						
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Principios de valoración financiera. El papel del director financiero. Fuentes de financiaciones tradicionales y no tradicionales. El coste de capital. La estructura financiera adecuada.						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.						
ACTIVIDADES FORMATIVAS						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		4		7		4/11=36
Casos de empresa		10		30		10/30=33
Seminarios y tutorías		4		3		4/7=57
Pruebas de evaluación		1		4		1/5=20
Total Horas	63	Total horas Presenciales	19	Total Horas Trabajo Autónomo	4	19/63=30
SISTEMAS DE EVALUACION						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

Asignatura: Gestión del Circulante Módulo al que pertenece: Dirección Financiera Tipo: Optativa ECTS: 1 Semestre: S1 Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno. Modalidad de enseñanza: presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.						
Específicas: Determinar las decisiones que abarca la gestión financiera del circulante, determinar las necesidades operativas de fondos, conocer el crédito comercial y establecer la gestión de tesorería en la empresa.						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: Conocerá las decisiones que abarca la gestión financiera del circulante. Sabrá determinar las necesidades operativas de fondos. Sabrá determinar la política de crédito comercial. Sabrá valorar las decisiones de gestión de tesorería.						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.						
ACTIVIDADES FORMATIVAS						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		2		4		2/6=33
Casos de empresa		2		4		2/6=33
Seminarios y tutorías		3		5		3/8=38
Pruebas de evaluación		1		4		1/5=20
Total Horas	25	Total horas Presenciales	8	Total Horas Trabajo Autónomo	7	1 8/25=32
SISTEMAS DE EVALUACION						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

Asignatura: Contabilidad Directiva

Módulo al que pertenece: Dirección Contable, Control de Gestión y Fiscalidad

Tipo: Optativa

ECTS: 3

Semestre: S1

Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno.

Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno desarrollará una visión integrada del sistema de información contable en relación a la estrategia de la empresa, con una perspectiva transversal. Más allá de los aspectos de Contabilidad Financiera, el alumno aprenderá a realizar un planteamiento estratégico del sistema contable, en función de los objetivos de la organización, sobre la base de pilares básicos en la competitividad actual de las empresas: fiscalidad, sostenibilidad, presupuestación y control, riesgos, etc. El alumno conocerá aspectos básicos en la relación con los auditores así como algunas herramientas informáticas que le permitan un control eficiente de la gestión.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Gestión de Costes; Control Presupuestario; Análisis e Interpretación de Estados Financieros; Cuadro de Mando Integral; Información para la Sostenibilidad; Herramientas informáticas para el control de gestión; Estrategia y Control de Riesgos; Planificación Tributaria; Auditoría Externa

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas	5		10		5/15=33	
Casos de empresa	15		30		15/45=33	
Seminarios y tutorías	6		5		6/11=55	
Pruebas de evaluación	1		3		1/4=25	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	27	Total Horas	57	Total horas Presenciales

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Técnicas de Negociación

Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos

Tipo: Optativa

ECTS: 2

Semestre: S1

Lenguas: Español

Modalidad de enseñanza: Presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Reconocer y analizar las principales técnicas de negociación, competencias y destrezas que le van a permitir al empresario y al directivo obtener mejores resultados en la interacción con otros stakeholders de la empresa, con el fin último de mejorar su actividad diaria en la empresa agroalimentaria y poder desempeñarla con una mayor satisfacción y eficiencia.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El participante mejorará su capacidad de negociación, a través de técnicas empleadas por grandes directivos. Obtendrá las bases para alcanzar una mayor seguridad en sí mismo. Entrenará su capacidad para relacionarse con otras personas de una manera asertiva. Enriquecerá y aprovechará su comunicación gestual. Mejorará su comportamiento ante una presentación en público. Alcanzará un mayor crecimiento personal como agente activo de cambio y fuente de creatividad y de innovación para su empresa y su entorno.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Fases en la Negociación. La importancia de la preparación. Win-win. Seguimiento de la negociación.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras): No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas	3		6		3/9=33	
Casos de empresa	10		20		10/30=33	
Seminarios y tutorías	4		4		4/8=50	
Pruebas de evaluación	1		2		1/3=33	
Total horas	50	Total horas presenciales	18	Total horas trabajo autónomo	3 2	18/50=36

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Fiscalidad de las Operaciones Empresariales Módulo al que pertenece: Dirección Financiera, Fiscalidad y Control de Gestión Tipo: Optativa ECTS: 2 Semestre: S2 Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno. Modalidad de enseñanza: presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas:						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a identificar las situaciones del ámbito empresarial sometidas a las diferentes figuras impositivas así como los fundamentos de la liquidación de los impuestos más relevantes que recaen sobre las operaciones empresariales.						
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Las obligaciones fiscales de la empresa en el contexto general del sistema tributario. Análisis de la fiscalidad de las operaciones más comunes en el ámbito empresarial a través de casos y su problemática: la fiscalidad de los resultados obtenidos por la actividad ordinaria de la empresa (impuesto sobre sociedades); la fiscalidad de la intervención de la empresa en el circuito económico del intercambio de bienes y servicios (impuesto sobre el valor añadido); la transmisión inter vivos o mortis causa de la empresa familiar (impuesto sobre sucesiones y donaciones); la incidencia de la imposición local en la actividad de la empresa (impuesto sobre actividades económicas; impuesto sobre bienes inmuebles; impuesto sobre vehículos de tracción mecánica).						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.						
ACTIVIDADES FORMATIVAS						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		4		7		4/11=36
Casos de empresa		10		30		10/30=33
Seminarios y tutorías		4		3		4/7=57
Pruebas de evaluación		1		4		1/5=20
Total Horas	63	Total horas Presenciales	19	Total Horas Trabajo Autónomo	4	19/63=30
SISTEMAS DE EVALUACION						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

Asignatura: Gestión de la Calidad Módulo al que pertenece: Dirección de Operaciones Tipo: Optativa ECTS: 3,0 Semestre: S1 Lenguas: español. Modalidad de enseñanza: presencial							
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Planificar, implantar y dirigir sistemas de gestión de la calidad en la empresa. Documentar y gestionar una marca de calidad.							
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno documenta, describe, justifica y defiende un plan para gestionar la calidad (considerando asimismo la seguridad laboral y el medio ambiente) de una empresa que elabora un producto que va a ser amparado por una marca de calidad.							
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Determinantes de la calidad de los productos alimenticios. Productos de calidad diferenciada y marcas de calidad (DOP, IGP, ETG, marcas colectivas, ..): marco de actuación, gestión y oportunidades de negocio. Producción ecológica e integrada. Modelos a emplear para la gestión de la calidad en la empresa. Gestión integrada en la industria alimentaria: calidad, seguridad laboral y medio ambiente.							
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos, aunque conviene que el estudiante haya cursado la asignatura Dirección de Operaciones y Calidad.							
ACTIVIDADES FORMATIVAS							
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas		5		10		5/15=33	
Casos de empresa		15		30		15/45=33	
Seminarios y tutorías		6		5		6/11=55	
Pruebas de evaluación		1		3		1/4=25	
Total Horas		75		Total horas Presenciales		27	
				Total Horas Trabajo Autónomo		4	
						8	
						27/75=36	
SISTEMAS DE EVALUACION							
Prueba de evaluación				Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios				40%		20%	
Pruebas de evaluación escrita y de exposición y defensa				80%		50%	

Asignatura: Financiación del Comercio Exterior Módulo al que pertenece: Comercio Exterior Tipo: Optativa ECTS: 2 Semestre: S2 Lenguas: Español Modalidad de enseñanza: Presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Capacitar para definir las formas de internacionalización comercial, analizar la dimensión cuantitativa de los mercados agroalimentarios mundiales, conocer los requisitos que regulan el acceso a los mercados exteriores, y manejar la tramitación de operaciones de comercio internacional.						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno adquirirá los conocimientos necesarios para conocer las herramientas de financiación a la hora de mercados internacionales, estudiar los riesgos relativos a cada operación y saber qué medidas son las más adecuadas en cada caso.						
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Métodos de cobros y pagos en mercados internacionales. Riesgos en el comercio exterior. Instrumentos para rebajar los riesgos inherentes a las operaciones comerciales en comercio internacional. Seguro de crédito. Riesgo de cambio e instrumentos de cobertura.						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras): No tiene requisitos previos.						
ACTIVIDADES FORMATIVAS						
Actividad formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		3		6		3/9=33
Casos de empresa		10		20		10/30=33
Seminarios y tutorías		4		4		4/8=50
Pruebas de evaluación		1		2		1/3=33
Total horas	50	Total horas presenciales	18	Total horas trabajo autónomo	3 2	18/50=36
SISTEMAS DE EVALUACION						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

Asignatura: Gobierno de la Empresa Agroalimentaria Módulo al que pertenece: Tipo: Optativa ECTS: 1 Semestre: S2 Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno. Modalidad de enseñanza: presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Determinar los órganos de gobierno de una empresa, establecer la planificación en la sucesión, gestionar el patrimonio familiar y establecer normas de responsabilidad social corporativa y buen gobierno de la empresa.						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a definir los órganos de gobierno y decisión de una empresa con el objeto de establecer normas de buen gobierno en la empresa. Sabrá gestionar conflictos basados en un comportamiento ético y responsable con su entorno.						
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Deberes de administradores y directivos. Responsabilidades de administradores y directivos. Buen gobierno y dirección de la empresa. Ética en los negocios: Responsabilidad social corporativa.						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.						
ACTIVIDADES FORMATIVAS						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		2		4		2/6=33
Casos de empresa		2		4		2/6=33
Seminarios y tutorías		3		5		3/8=38
Pruebas de evaluación		1		4		1/5=20
Total Horas	25	Total horas Presenciales	8	Total Horas Trabajo Autónomo	7	1 8/25=32
SISTEMAS DE EVALUACION						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

<p>Asignatura: Instrumentos para la Gestión de Recursos Humanos Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S2 Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno. Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.</p> <p>Específicas: Profundizar en los instrumentos para la gestión de los Recursos humanos en todo tipo de empresas en general, dando un enfoque orientado a las herramientas informáticas para la buena gestión de los Recursos humanos de una empresa.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno habrá adquirido y sabrá gestionar de manera eficaz los instrumentos para la gestión de Recursos Humanos. Conocerá el diseño organizativo de las empresas. Sabrá utilizar cuestionarios para la selección de personal. Sabrá gestionar nóminas. Sabrá gestionar auditorías. Debe saber aplicar TIC.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Aplicación de las TIC; Cuestionarios de Selección de personal; Gestión de nóminas; auditorías.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.</p>						
<p>ACTIVIDADES FORMATIVAS</p>						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		5		10		5/15=33
Casos de empresa		15		30		15/45=33
Seminarios y tutorías		6		5		6/11=55
Pruebas de evaluación		1		3		1/4=25
Total Horas	75	Total horas Presenciales	27	Total Horas Trabajo Autónomo	48	27/75=36
<p>SISTEMAS DE EVALUACION</p>						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

Asignatura: Legislación Laboral y de la Seguridad Social

Módulo al que pertenece: Organización y estrategia en la empresa agroalimentaria

Tipo: Optativa

ECTS: 3

Semestre: S2

Lenguas: Español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno.

Modalidad de enseñanza: Presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Conocer el marco de las relaciones laborales, conocer y diferenciar los componentes del capital humano e identificar las capacidades de gestión del capital humano, diseñar un sistema de gestión del capital humano y seleccionar y aplicar los aspectos relacionados con la seguridad social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: Al finalizar el estudio de la materia el alumno habrá adquirido los conocimientos y competencias necesarias para comprender los elementos caracterizadores del contrato de trabajo. Deberá ser capaz de describir los derechos y deberes básicos de los trabajadores. Conocerá la regulación jurídica de la jornada de trabajo y aplicará correctamente los criterios aplicables para concretar su duración, el régimen de los descansos, horas extraordinarias y vacaciones. Deberá poder identificar las vicisitudes de la relación laboral y conocerá el régimen jurídico de la extinción del contrato. Distinguirá y conocerá las principales instituciones que integran en la actualidad el ordenamiento jurídico sindical. Debe ser capaz de concretar los deberes específicos de los contratantes en materia de prevención de riesgos laborales. Asimismo, Llegarán a delimitar y diferenciar los distintos elementos que conforman el sistema de gestión preventiva en la empresa. Deberá comprender el sistema de Seguridad Social y diferenciarlo de otros mecanismos de protección social, así como entender los rasgos identificativos del mismo. Distinguirá las distintas prestaciones previstas en la legislación, debiendo identificar los requisitos exigidos para cada una de ellas.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Sistema de Fuentes del Derecho del Trabajo. Aplicación e interpretación de las normas laborales. El contrato de trabajo: noción, forma y contratos típicos. Los sujetos del contrato: empresario y trabajador. Modalidades de contratación. La prestación de trabajo y poderes empresariales. El tiempo de trabajo y la prestación salarial. Vicisitudes de la relación laboral. La extinción del contrato de trabajo. Convenios colectivos y órganos de representación de los trabajadores. El conflicto colectivo. La organización y gestión de la prevención de riesgos laborales. Obligaciones preventivas del empresario. La participación colectiva de los trabajadores en la actividad preventiva. El Sistema español de Seguridad Social: concepto y características. Actos de encuadramiento. Acción protectora: prestaciones del Sistema español de Seguridad Social.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas	5		10		5/15=33	
Casos de empresa	15		30		15/45=33	
Seminarios y tutorías	6		5		6/11=55	
Pruebas de evaluación	1		3		1/4=25	
Total Horas	75	Total horas Presenciales	27	Total Horas Trabajo Autónomo	48	27/75=36

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Experiencia Directiva Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos Tipo: Optativa ECTS: 1 Semestre: S2 Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno. Modalidad de enseñanza: presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Conocer el papel relevante de la experiencia en un directivo, saber cómo debe comportarse un directivo, establecer vías de actuación para las situaciones de negocio.						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: Conocerá el papel de la experiencia del directivo. Sabrá cómo debe comportarse un directivo. Sabrá establecer vías de actuación en las situaciones de negocio.						
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: ¿Cuál es el papel de la experiencia del directivo? ¿Cómo se debe comportar un directivo? ¿Cómo se establecen vías de actuación en las situaciones de negocio?						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.						
ACTIVIDADES FORMATIVAS						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		2		4		2/6=33
Casos de empresa		2		4		2/6=33
Seminarios y tutorías		3		5		3/8=38
Pruebas de evaluación		1		4		1/5=20
Total Horas	25	Total horas Presenciales	8	Total Horas Trabajo Autónomo	7	1 8/25=32
SISTEMAS DE EVALUACION						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

<p>Asignatura: Dirección Estratégica Avanzada de Personas Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S2 Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno. Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Profundizar en los Recursos Humanos, centrándose en empresas de todos los sectores y tamaños. Profundizar en la planificación de los Recursos Humanos, procesos de reclutamiento y selección.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno habrá adquirido y sabrá gestionar de manera eficaz los Recursos Humanos de una empresa, independientemente del sector y de su tamaño. Conocerá el diseño organizativo de las empresas. Sabrá hacer y entender análisis de puestos. Sabrá hacer entrevistas por competencias y por otros medios más específicos. Sabrá planificar los RRHH de una empresa. Debe saber diseñar los puestos de trabajo de una empresa y planificar carreras. Sabrá todo lo relacionado con la PRL.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Diseño organizativo de las empresas; Gestión de riesgos laborales; principios de ergonomía; planificación de carreras; formación; gestión de la rotación; comportamiento del empleado; proceso de reclutamiento y selección de recursos humanos; análisis de posiciones.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.</p>						
<p>ACTIVIDADES FORMATIVAS</p>						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		5		10		5/15=33
Casos de empresa		15		30		15/45=33
Seminarios y tutorías		6		5		6/11=55
Pruebas de evaluación		1		3		1/4=25
Total Horas	75	Total horas Presenciales	27	Total Horas Trabajo Autónomo	48	27/75=36
<p>SISTEMAS DE EVALUACION</p>						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

Asignatura: Proyección en la Empresa Módulo al que pertenece: XXX Tipo: Optativa ECTS: 6 Semestre: S2 Lenguas: español e inglés a elegir por el alumno. Modalidad de enseñanza: presencial							
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Desarrollar los procesos directivos mediante la organización, planificación y desarrollo de actividades en la empresa, aplicando los conocimientos y demostrando capacidad y afán de aprender y compromiso ético.							
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno será capaz de aplicar los conocimientos adquiridos a la empresa. El alumno sabrá identificar en una empresa los aspectos claves de los procesos de gestión. Será capaz de hacer frente a la delegación de funciones y estructura y organizar las tareas que se le asignen. Sabrá relacionarse con sus compañeros desde una actitud de liderazgo, apoyándose en sus conocimientos, los cuales además de aplicarlos sabrá explicarlos a las personas implicadas en sus tareas.							
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Conocimiento de la empresa en la que realizará durante la jornada laboral. Desarrollo de tareas en una o varias de las áreas en las que el alumno debe aplicar los conocimientos adquiridos en el máster. Evaluación y corrección de errores.							
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.							
ACTIVIDADES FORMATIVAS							
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas		10		20		10/30=33	
Casos de empresa		30		60		30/90=33	
Seminarios y tutorías		12		10		12/22=55	
Pruebas de evaluación		2		6		2/8=25	
Total Horas		150		Total horas Presenciales		54	
				Total Horas		6 ⁹	
						54/150=36	
SISTEMAS DE EVALUACION							
Prueba de evaluación				Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios				80%		70%	
Prueba de evaluación escrita				30%		20%	

Asignatura: Comercio Exterior en la Empresa Módulo al que pertenece: IComercio Exterior Tipo: Optativa ECTS: 6 Semestre: S2 Lenguas: español e inglés a elegir por el alumno. Modalidad de enseñanza: presencial							
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Comprender todas las fases del comercio exterior en la empresa; conocer el procedimiento para ejecutar el diagnóstico y prospección de mercados internacionales en la empresa, desarrollar las estrategias de internacionalización y su ejecución con acciones operativas concretas en la empresa.							
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno conocerá las principales etapas y decisiones implicadas en el proceso de comercio exterior en una empresa y será capaz de adaptarlas a distintos contextos y situaciones. Utilizará los parámetros y fuentes de información clave en el proceso de selección de mercados internacionales. Ejecutará los principales procedimientos operativos de comercio exterior, en particular los relacionados con el marco normativo, la logística, el pago y la seguridad. Conocerá todos los documentos que se deben generar en el proceso de comercio exterior. Será capaz de afrontar la contratación a nivel internacional, así como hacer frente a la gestión aduanera.							
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Estos contenidos pueden variar en función de la empresa que colabore en la formación del alumno, pero en todo caso el alumno debe adquirir como mínimo los siguientes contenidos: Cómo ejecutar la estrategia de comercio exterior en la empresa, cómo ejecutar una prospección de mercados internacionales, ejecutar un plan operativo para el comercio exterior, contratación y procedimientos internacionales, gestión aduanera y logística del comercio exterior. Los documentos del comercio internacional. Medios de cobro y pago internacionales. Riesgos del Comercio Exterior.							
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.							
ACTIVIDADES FORMATIVAS							
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas		10		20		10/30=33	
Casos de empresa		30		60		30/90=33	
Seminarios y tutorías		12		10		12/22=55	
Pruebas de evaluación		2		6		2/8=25	
Total Horas		150		Total horas Presenciales		54	
				Total Horas Trabajo		6	
						9	
						54/150=36	
SISTEMAS DE EVALUACION							
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima		
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%		
Prueba de evaluación escrita			30%		20%		

Asignatura: Dirección Comercial en la Empresa Módulo al que pertenece: Dirección Comercial Tipo: Optativa ECTS: 6 Semestre: S1 Lenguas: español Modalidad de enseñanza: presencial							
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Comprender el área comercial de la empresa; conocer y ser capaz de integrar en una planificación comercial las principales ideas y nuevas tendencias relacionadas con el análisis el entorno comercial de la empresa y el desarrollo de estrategias y tácticas comerciales.							
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a analizar en entorno comercial de la empresa, en particular los consumidores objetivo, y a planificar actuaciones comerciales enfocadas a optimizar el ajuste entre las oportunidades encontradas y los recursos y capacidades de la empresa. Será capaz de diseñar actuaciones vinculadas a la elección del valor aportado al mercado objetivo y a la creación de dicho valor mediante el desarrollo de productos y servicios y el acercamiento físico y psicológico de los mismos al mercado objetivo. El alumno conocerá y será capaz de valorar la conveniencia procedimientos y técnicas relacionadas con las últimas tendencias en investigación de mercados, posicionamiento competitivo, comunicación comercial, herramientas tecnológicas para la gestión de relaciones con los clientes, o canales de comercio electrónicos.							
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Dirección comercial en el marco de la dirección estratégica de la empresa, comportamiento de compra y del consumidor, investigación de mercados, plan de marketing, elección de valor: decisiones de marketing estratégico, creación de valor: políticas operativas de marketing, comunicación comercial, gestión de relaciones con los clientes, gestión de marca, gestión de canales de distribución, gestión de fuerza de ventas, lanzamiento de nuevos productos, marketing digital y comercio electrónico.							
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.							
ACTIVIDADES FORMATIVAS							
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas		10		20		10/30=33	
Casos de empresa		30		60		30/90=33	
Seminarios y tutorías		12		10		12/22=55	
Pruebas de evaluación		2		6		2/8=25	
Total Horas		150		Total horas Presenciales		54	
				Total Horas		6 ⁹	
						54/150=36	
SISTEMAS DE EVALUACION							
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima		
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%		
Prueba de evaluación escrita			30%		20%		

Asignatura: Dirección Financiera en la Empresa
Módulo al que pertenece: Dirección Financiera
Tipo: Optativa
ECTS: 6
Semestre: S2
Lenguas: español e inglés a elegir por el alumno.
Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Saber identificar las fuentes de financiación que tiene una empresa y el coste asociado para determinar las políticas y decisiones financieras más adecuadas para la empresa tanto en el corto como en el largo plazo, así como la selección de los proyectos de inversión más adecuados para la empresa.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a tomar las decisiones financieras en la empresa. En concreto, deberá aprender a identificar las fuentes de financiación a largo plazo que tienen disponible la empresa, calculará su coste y seleccionará el mix de fuentes de fondos a largo plazo para la empresa. . Por otra parte, el alumno sabrá como determinar el capital circulante que debe tener la empresa. El alumno aprenderá a determinar y controlar la política de clientes de la empresa. El alumno deberá aprender a identificar las fuentes a corto plazo que tiene la empresa, calcular su coste y con esta información día a día ir tomando las decisiones de gestión de tesorería en la empresa.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Estos contenidos pueden variar en función de la empresa que colabore en la formación del alumno, pero en todo caso el alumno debe adquirir como mínimo los siguientes contenidos: Cómo identificar las fuentes de fondo a largo plazo. Cómo calcular el coste de las fuentes de fondos. Determinar la estructura financiera adecuada y el coste del capital. Identificar las necesidades de circulante de la empresa, así como a las fuentes de fondos a las que se puede recurrir para financiarlas. Establecer las políticas de crédito comercial que se debe otorgar a los distintos tipos de clientes, así como su control. Identificar qué fuentes financieras a corto plazo pueden proporcionar fondos a la empresa. Cálculo del coste de las fuentes de fondos a corto plazo. Modelos de gestión de tesorería para la toma de decisiones.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas	10		20		10/30=33
Casos de empresa	30		60		30/90=33
Seminarios y tutorías	12		10		12/22=55
Pruebas de evaluación	2		6		2/8=25
Total Horas	150	Total horas Presenciales	54	Total Horas Trabajo	96
54/150=36					

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Dirección de Recursos Humanos en la Empresa

Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos

Tipo: Optativa

ECTS: 6

Semestre: S2

Lenguas: español. Las tutorías y examen pueden ser en español e inglés a elegir por el alumno.

Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas:

Profundizar en los Recursos Humanos de la empresa en general, adaptando las sesiones a las necesidades de los alumnos que cursen esta asignatura. Recursos Humanos en empresas de todos los tamaños y sectores.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

El alumno habrá adquirido los conocimientos y la práctica en el área de los Recursos Humanos, enfocado a todo tipo de empresas, con diferentes tamaños y sectores. Debe saber gestionar y llevar a cabo un proceso de selección, saber realizar entrevistas por competencias, entender un directorio de competencias. Debe saber gestionar los aspectos relacionados con nóminas, contratos laborales, bajas, conocimientos de PRL.

Al finalizar la formación, el alumno debe ser capaz de desenvolverse como un profesional de los Recursos Humanos en empresas de cualquier sector.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Recursos Humanos 2.0. Instrumentos de Selección. Selección y Reclutamiento. Planificación de RRHH. Desvinculación y Recolocación. Gestión por competencias. Política Retributiva. Team Building. Contratos Laborales y su extinción. Prevención de riesgos laborales.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante	Horas de trabajo personal del estudiante	Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas	5	10	5/15=33	
Casos de empresa	15	30	15/45=33	
Seminarios y tutorías	6	5	6/11=55	
Pruebas de evaluación	1	3	1/4=25	
Total Horas	75	Total horas Presenciales 27	Total Horas Trabajo Autónomo 48	27/75=36

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Dirección Contable en la Empresa

Módulo al que pertenece: Dirección Contable, Control de Gestión y Fiscalidad

Tipo: Optativa

ECTS: 6

Semestre: S2

Lenguas: español e inglés a elegir por el alumno.

Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Conocer las características de la información contable interna y externa y su papel fundamental en la toma de decisiones de gestión, establecer sistemas de reparto de costes y herramientas de control de gestión empresarial.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

El alumno será capaz de diagnosticar la situación económico-financiera de la empresa, así como de diseñar sistemas de control interno y de auditoría que permitan subsanar problemas en dicha situación. A partir de la aplicación de diversas técnicas, sabrá elaborar presupuestos e informes de costes, y analizar las desviaciones que se produzcan en relación a la planificación inicial. Sabrá desarrollar un conjunto de habilidades directivas para dirigir departamentos de contabilidad.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Estos contenidos pueden variar en función de la empresa que colabore en la formación del alumno, pero en todo caso el alumno debe adquirir como mínimo los siguientes contenidos: Información contable interna y externa. Análisis de estados financieros. Sistemas de control interno. Auditoría: procedimientos. Elaboración de presupuestos. Análisis de desviaciones.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas	10		20		10/30=33	
Casos de empresa	30		60		30/90=33	
Seminarios y tutorías	12		10		12/22=55	
Pruebas de evaluación	2		6		2/8=25	
Total Horas	150	Total horas Presenciales	54	Total Horas	¹ 50	54/150=36

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Marketing Digital en la Empresa
Módulo al que pertenece: Dirección Comercial
Tipo: Optativa
ECTS: 6
Semestre: S2
Lenguas: español.
Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Tras un análisis previo del alumnado se adaptará esta asignatura lo máximo posible a las circunstancias. Profundizar en los aspectos generales del marketing digital, hacer hincapié en aquellos más específicos que demande el alumnado y un seguimiento de cómo implantar la estrategia digital dentro de la empresa.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno ampliará los conocimientos aspectos más importantes del marketing digital, sabiendo identificar los aspectos en los cuales tenga déficit su empresa en este marco, así como su adecuada implementación en la estrategia comercial de la empresa. Sabrá elaborar un plan de marketing digital, determinar qué elementos son los más importantes para un plan de negocios digital y cómo implementarlos correctamente en la empresa.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Elaboración de un Plan de Marketing Online, Inbound Marketing, SEO, Redes Sociales, Creación y Mejora de una página web, Técnicas commerce, Creación de contenidos, Monitorización y analítica.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) Los alumnos tengan nociones de marketing y conocimiento de los elementos más importantes en marketing digital. Haber cursado asignaturas como Dirección Comercial, Marketing Digital...

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas	4		7		4/11=36
Casos de empresa	10		30		10/30=33
Seminarios y tutorías	4		3		4/7=57
Pruebas de evaluación	1		4		1/5=20
Total Horas	63	Total horas Presenciales	19	Total Horas Trabajo Autónomo	4
19/63=30					

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

Asignatura: Gestión de Calidad en la Empresa Módulo al que pertenece: Dirección de Operaciones Tipo: Optativa ECTS: 6 Semestre: S2 Lenguas: español. Modalidad de enseñanza: presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Planificar, implantar y dirigir sistemas de gestión de la calidad en la empresa. Documentar y gestionar una marca de calidad.						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno documenta, describe, justifica y defiende un plan para gestionar la calidad (considerando asimismo la seguridad laboral y el medio ambiente) de una empresa que elabora un producto que va a ser amparado por una marca de calidad.						
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Paradigma. La calidad y el cliente. Gestionar por procesos. El mapa de procesos. Procesos clave, procesos críticos, mejora. Conocer el manejo de las herramientas de calidad necesarias para desarrollar el trabajo en/con grupos de mejora. Productos de calidad diferenciada y marcas de calidad (DOP, IGP, ETG, marcas colectivas, ..): marco de actuación, gestión y oportunidades de negocio. Producción ecológica e integrada. Modelos a emplear para la gestión de la calidad en la empresa. Gestión integrada en la industria alimentaria: calidad, seguridad laboral y medio ambiente.						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos, aunque conviene que el estudiante haya cursado la asignatura Gestión de la Calidad Agroalimentaria.						
ACTIVIDADES FORMATIVAS						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		10		20		10/30=33
Casos de empresa		30		60		30/90=33
Seminarios y tutorías		12		10		12/22=55
Pruebas de evaluación		2		6		2/8=25
Total Horas	150	Total horas Presenciales	54	Total Horas Trabajo	9 6	54/150=36
SISTEMAS DE EVALUACION						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			40%		20%	
Pruebas de evaluación escrita y de exposición y defensa			80%		50%	

Asignatura: Dirección de Operaciones Avanzadas en la Empresa Módulo al que pertenece: Dirección de Operaciones Tipo: Optativa ECTS: 6 Semestre: S2 Lenguas: español. Modalidad de enseñanza: presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Planificar, implantar y dirigir sistemas de dirección de operaciones en la empresa. Documentar y gestionar todos los procesos.						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno profundizará en el estudio herramientas utilizadas para la toma de decisiones estructurales e infraestructurales relacionadas con el sistema operativo de una organización (decisiones de capacidad y localización, distribución en planta, tecnología, planificación y control, aprovisionamiento). Aprenderá a aplicar dichas herramientas en supuestos concretos.						
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Estos contenidos pueden variar en función de la empresa que colabore en la formación del alumno, pero en todo caso el alumno debe adquirir como mínimo los siguientes contenidos: Enfoques de planificación y control de la producción. Metodologías de optimización de procesos y equipamientos.						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos, aunque conviene que el estudiante haya cursado la asignatura Gestión de las Operaciones						
ACTIVIDADES FORMATIVAS						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		10		20		10/30=33
Casos de empresa		30		60		30/90=33
Seminarios y tutorías		12		10		12/22=55
Pruebas de evaluación		2		6		2/8=25
Total Horas	150	Total horas Presenciales	54	Total Horas Trabajo	9 6	54/150=36
SISTEMAS DE EVALUACION						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			40%		20%	
Pruebas de evaluación escrita y de exposición y defensa			80%		50%	

<p>Asignatura: Gestión de la Empresa Familiar</p> <p>Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos</p> <p>Tipo: Optativa</p> <p>ECTS: 6</p> <p>Semestre: S2</p> <p>Lenguas: español e inglés a elegir por el alumno.</p> <p>Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.</p> <p>Específicas: Determinar los órganos de gobierno de una empresa, establecer cómo y cuándo se debe realizar un protocolo, establecer la planificación en la sucesión, gestionar el patrimonio familiar.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a identificar las características que distinguen a una empresa familiar. Sabrá estructurar los órganos de gobierno de una empresa. Conocerá cómo se debe realizar el proceso del protocolo. Será capaz de planificar la sucesión al frente de una empresa. Sabrá gestionar el patrimonio familiar.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Características de la Empresa Familiar. Órganos de gobierno de la empresa. El proceso del protocolo familiar. Planificación de la sucesión. Gestión del Patrimonio Familiar.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.</p>						
<p>ACTIVIDADES FORMATIVAS</p>						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		10		20		10/30=33
Casos de empresa		30		60		30/90=33
Seminarios y tutorías		12		10		12/22=55
Pruebas de evaluación		2		6		2/8=25
Total Horas	150	Total horas Presenciales	54	Total Horas	6 ⁹	54/150=36
<p>SISTEMAS DE EVALUACION</p>						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

Asignatura: Asesoría Fiscal en la Empresa

Módulo al que pertenece: Finanzas, Fiscalidad y Contabilidad en la Empresa Agroalimentaria

Tipo: Optativa

ECTS: 6

Semestre: S2

Lenguas: español e inglés a elegir por el alumno.

Modalidad de enseñanza: presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Determinar la asesoría fiscal en todos los impuestos tanto los directos (como el impuesto de sociedades) como los indirectos (como el IVA) y proponer los métodos fiscalmente más eficientes para los clientes.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

El alumno aprenderá las características del impuesto sobre la renta de las personas físicas, así como la determinación de los rendimientos independientemente que procedan del trabajo capital inmobiliario, capital mobiliario y de actividades económicas. El alumno sabrá determinar la base imponible, la base liquidable, la cuota íntegra y la cuota líquida incrementada. El alumno aprenderá las características del impuesto de sociedades, así como la determinación de la base imponible y correcciones al resultado contable. El alumno conocerá la tributación de rentas en el extranjero, reducción de ingresos procedentes de la cesión de activos intangibles, la compensación de bases imponibles negativas, la doble deducción y las bonificaciones y gestión del impuesto. El alumno aprenderá las características del impuesto sobre el valor añadido independientemente de que las operaciones sean interiores, intracomunitarias o de comercio internacional. El alumno sabrá gestionar y liquidar el impuesto.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Estos contenidos pueden variar en función de la empresa que colabore en la formación del alumno, pero en todo caso el alumno debe adquirir como mínimo los siguientes contenidos: Ampliación del impuesto sobre la renta de las personas físicas: Rendimientos del trabajo personal, capital inmobiliario, capital mobiliario y de actividades económicas, ganancias y pérdidas patrimoniales, determinación de la base imponible, la base liquidable, la cuota íntegra y la cuota líquida incrementada. Ampliación sobre el impuesto de sociedades: Base imponible, correcciones al resultado contable, tributación de rentas en el extranjero, reducción de ingresos procedentes de la cesión de activos intangibles, la compensación de bases imponibles negativas, la doble deducción, bonificaciones y gestión del impuesto. Ampliación sobre el impuesto sobre el valor añadido: operaciones interiores, operaciones intracomunitarias, operaciones de comercio internacional, gestión y liquidación del impuesto.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas	10		20		10/30=33	
Casos de empresa	30		60		30/90=33	
Seminarios y tutorías	12		10		12/22=55	
Pruebas de evaluación	2		6		2/8=25	
Total Horas	150	Total horas Presenciales	54	Total Horas	50 ¹	54/150=36

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	80%	70%
Prueba de evaluación escrita	30%	20%

3.

<p>Asignatura: Trabajo Fin de Máster</p> <p>Módulo al que pertenece: Práctica y Experiencia Empresarial</p> <p>Tipo: Trabajo Fin de Título</p> <p>ECTS: 12</p> <p>Semestre: S2</p> <p>Lenguas: español.</p> <p>Modalidad de enseñanza: Presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.</p> <p>Específicas: Practicar los procesos gestión de la empresa agroalimentaria mediante la organización, planificación y desarrollo de actividades que requieren aplicar conocimientos de gestión, aplicando los conocimientos en la práctica.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno será capaz de generar ideas de negocio. Sabrá aplicar los conocimientos adquiridos a la empresa. El alumno sabrá identificar en una empresa diferentes aspectos sobre los cuales puede hacer una aportación de mejora sobre las actividades que actualmente está realizando la empresa agroalimentaria sobre la que versa el proyecto. Será capaz de estructura y presentar un informe sobre el proyecto realizado.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Idea del proyecto. Estructura del proyecto y fases de desarrollo. Alternativas para la realización del proyecto en una empresa concreta. Valoración de esas alternativas en función de la aportación e interés de la empresa en cada alternativa. Desarrollo del proyecto bajo la dirección de uno o varios miembros del claustro de profesores del EMA. Presentación del proyecto en público.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.</p>						
<p>ACTIVIDADES FORMATIVAS</p>						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Discusión de notas técnicas		2		6		2/8=25
Casos de empresa		0		0		0
Seminarios y tutorías		16		118		16/134=12
Pruebas de evaluación		2		6		2/8=25
Total Horas	300	Total horas Presenciales	20	Total Horas Trabajo Autónomo	130	20/300=7
<p>SISTEMAS DE EVALUACION</p>						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			60%		60%	
Prueba de evaluación			60%		60%	

Asignatura: Prácticas en Empresas

Módulo al que pertenece: Práctica y Experiencia Empresarial

Tipo: Optativa

ECTS: 6

Semestre: S2

Lenguas: español.

Modalidad de enseñanza: Presencial

COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.

Específicas: Practicar los procesos gestión de la empresa agroalimentaria mediante la organización, planificación y desarrollo de actividades que requieren aplicar conocimientos de gestión, aplicando los conocimientos en la práctica.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno será capaz de aplicar los conocimientos adquiridos a la empresa. El alumno sabrá identificar en una empresa los aspectos claves de los procesos de gestión. Será capaz de hacer frente a la delegación de funciones y estructura y organizar las tareas que se le asignen. Sabrá relacionarse con sus compañeros desde una actitud de liderazgo, apoyándose en sus conocimientos, los cuales además de aplicarlos sabrá explicarlos a las personas implicadas en sus tareas.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Conocimiento de la empresa en la que realizará las prácticas. Desarrollo de tareas en una o varias de las áreas en las que el alumno debe aplicar los conocimientos adquiridos en el EMA. Evaluación y corrección de errores. Desarrollar tareas que le faciliten la incorporación en el mercado laboral, preferiblemente en la empresa que realiza las prácticas.

OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad Formativa	Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas	2		6		2/8=25	
Casos de empresa	0		0		0	
Seminarios y tutorías	8		180		8/180=4	
Pruebas de evaluación	0		0		0	
Total Horas	150	Total horas Presenciales	10	Total Horas Trabajo Autónomo	186	10/150=7

SISTEMAS DE EVALUACION

Prueba de evaluación	Ponderación máxima	Ponderación mínima
Evaluación continua en sesiones y seminarios	90%	80%
Prueba de evaluación	20%	10%

