

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	0
Op	Optativas	48
PE	Prácticas externas (si son obligatorias)	0
TFT	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	Tipo	Semestre
International Trade	18	Global Business	2	OP	S1
		International Trade	3	OP	S1
		Global Finance	2	OP	S2
		International Trade in Action	6	OP	S2
		Global Management Seminars	1	OP	S2
		Global Business English	4	OP	S1
Dirección Comercial	13	Marketing Global	3	OP	S1
		Tecnología de la Información y la Comunicación	2	OP	S2
		Digital Marketing	2	OP	S1
		Dirección Comercial en la Empresa Global	6	OP	S2
Dirección Financiera, Contable y Fiscalidad	20	Control de Gestión de la Empresa	3	OP	S1
		Finanzas Corporativas	3	OP	S1
		Régimen Fiscal de la Empresa	3	OP	S2
		Proyectos de Inversión	3	OP	S1
		Global Finance Seminars	1	OP	S2
		Finanzas para no financieros	1	OP	S1
		Dirección Financiera en la Empresa Global	6	OP	S2
		Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos	9	Toma de decisiones en entornos globales	1
Dirección Global de Personas	3			OP	S1
Habilidades y Capacidades Personales	3			OP	S1
Habilidades y Capacidades Profesionales	2			OP	S2
Dirección de Operaciones	22	Dirección de Operaciones	3	OP	S1
		Estrategia para entornos Globales	3	OP	S2
		Gestión Global de la Calidad	2	OP	S1
		Logística en la Empresa	2	OP	S1
		Dirección de Operaciones en la Empresa Global	6	OP	S2
		Digital Transformation	6	OP	S2
Práctica y Experiencia Empresarial	24	Trabajo Fin de Máster	12	TF T	S2
		Prácticas en Empresas	12	OP	S2

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

ASIGNATURAS	C	C	C	C	C	C
	B6	B7	B8	B9	B10	G1
Global Business	X	X	X	X	X	X
International Trade	X	X	X	X	X	X
Global Finance	X	X	X	X	X	X
International Trade in Action	X	X	X	X	X	X
Global Management Seminars	X	X	X	X	X	X
Global Business English	X	X	X	X	X	
Marketing Global	X	X	X	X	X	X
Tecnología de la Información y la Comunicación	X	X	X	X	X	X

Digital Marketing	X	X	X	X	X	X	X
Dirección Comercial en la Empresa Global	X	X	X	X	X	X	X
Digital Transformation	X	X	X	X	X	X	X
Control de Gestión de la Empresa	X	X	X	X	X	X	X
Finanzas Corporativas	X	X	X	X	X	X	X
Régimen Fiscal de la Empresa	X	X	X	X	X	X	X
Proyectos de Inversión	X	X	X	X	X	X	X
Global Finance Seminars	X	X	X	X	X	X	X
Finanzas para no financieros	X	X	X	X	X	X	X
Dirección Financiera en la Empresa Global	X	X	X	X	X	X	X
Toma de decisiones en entornos globales	X	X	X	X	X	X	X
Dirección Global de Personas	X	X	X	X	X	X	X
Habilidades y Capacidades Personales	X	X	X	X	X	X	X
Habilidades y Capacidades Profesionales	X	X	X	X	X	X	X
Dirección de Operaciones	X	X	X	X	X	X	X
Estrategia para entornos Globales	X	X	X	X	X	X	X
Gestión Global de la Calidad	X	X	X	X	X	X	X
Logística en la Empresa	X	X	X	X	X	X	X
Dirección de Operaciones en la Empresa Global	X	X	X	X	X	X	X
Trabajo Fin de Máster	X	X	X	X	X	X	X
Prácticas en Empresas	X	X	X	X	X	X	X

ASIGNATURAS	C E1	C E2	C E3	C E4	C E5	C E6	C E7	C E8	C E9
Global Business				X					
International Trade				X					
Global Finance				X					
International Trade in Action				X					
Global Management Seminars				X					
Global Business English						X			
Marketing Global							X		
Tecnología de la Información y la Comunicación									X
Digital Marketing							X		
Dirección Comercial en la Empresa Global							X		
Digital Transformation							X		
Control de Gestión de la Empresa		X							
Finanzas Corporativas		X							
Régimen Fiscal de la Empresa								X	
Proyectos de Inversión		X							
Global Finance Seminars		X							
Finanzas para no financieros		X							
Dirección Financiera en la Empresa Global		X							
Toma de decisiones en entornos globales	X								
Dirección Global de Personas	X								
Habilidades y Capacidades Personales	X								
Habilidades y Capacidades Profesionales	X								
Dirección de Operaciones			X						
Estrategia para entornos Globales						X			
Gestión Global de la Calidad			X						
Logística en la Empresa			X						
Dirección de Operaciones en la Empresa Global			X						
Trabajo Fin de Máster									X
Prácticas en Empresas									X

5.4. Organización temporal de asignaturas:

Asignatura	Sem	Cr.	Asignatura	Sem	Cr.
Global Business	S1	2	International Trade in Action	S2	6
International Trade	S1	3	Global Finance	S2	2
Gestión Global de la Calidad	S1	2	Global Management Seminars	S2	1
Logística en la Empresa	S1	2	Tecnología de la Información y la Comunicación	S2	2
Global Business English	S1	4	Dirección Comercial en la Empresa Global	S2	6
Marketing Global	S1	3	Digital Transformation	S2	6
Digital Marketing	S1	2	Régimen Fiscal de la Empresa	S2	3
Control de Gestión de la Empresa	S1	3	Global Finance Seminars	S2	1
Finanzas Corporativas	S1	3	Dirección Financiera en la Empresa Global	S2	6
Proyectos de Inversión	S1	3	Habilidades y Capacidades Profesionales	S2	2
Finanzas para no financieros	S1	1	Estrategia para entornos Globales	S2	3
Toma de decisiones en entornos globales	S1	1	Dirección de Operaciones en la Empresa Global	S2	6
Dirección Global de Personas	S1	3	Trabajo Fin de Máster	S2	12
Habilidades y Capacidades Personales	S1	3	Prácticas en Empresas	S2	12
Dirección de Operaciones	S1	3			
		38			68

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 Global MBA tendrá dos fechas de inicio, el 1 de octubre 2019 y el 8 de enero 2020, terminando a finales de diciembre de 2020 con la defensa del Trabajo Fin de Máster. 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 Global MBA permiten a la Dirección del MBA ofrecer prácticas remuneradas a todos los alumnos del máster, 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 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 e inglés. Sin embargo, dado el alto porcentaje de alumnos extranjeros (al 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. En el caso de la asignatura Business English los alumnos son divididos en grupos reducidos (un máximo de 8) de su mismo nivel. De esta manera, se garantiza que la diferente procedencia geográfica de los alumnos no afecte al normal desarrollo del MBA y, por el contrario, contribuye a proporcionar un entorno multicultural facilitando una mejor formación de nuestros alumnos.

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 play) 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 a siete 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. También durante las primeras semanas se realizan seminarios para enseñar a los alumnos a trabajar con el método del caso y para que puedan realizar un aprovechamiento óptimo de los períodos docente y período en empresa del MBA. Finalmente, todos los martes y miércoles se organizan seminarios de experiencia y contacto empresarial en los cuales se trata de transmitir la experiencia de reconocidos empresarios y directivos a los alumnos del MBA. Dado que el grupo de alumnos es muy reducido se permite la interacción del alumno con los invitados de manera que cada martes y miércoles el alumno toma contacto con la actividad empresarial. A modo de ejemplo durante los ocho cursos anteriores en el MBA DEF (en este MBA la idea es la misma) se celebraron un total de 191 seminarios en los que intervinieron profesionales de reconocido prestigio como: D. José Vega Garrido, Presidente del Grupo INCOSA, D. Carlos Tejedor Presidente del Grupo Dibaq, D. Sebastián Arias, Presidente del Grupo INDAL, D. Juan Antonio Hidalgo, Vicepresidente del Grupo Globalia, D. Fernando Prado Juan, Presidente del Grupo Prado, D. Emilio Álvarez, Vicepresidente del Grupo EULEN, D. Alfonso Jiménez Rodríguez-Vila, Presidente de Industrias Gastronómica Cascajares, D. Carlos Tejedor Castro, Director General del Grupo Entrepinares, D. Francisco Hevia, Director de Recursos Humanos del Grupo Siro, D. Sebastián Arias, Presidente del Grupo INDAL, D. Fernando Martínez Maestre, Socio Director Landwell-PricewaterhouseCoopers, D. Miguel Calvo Consejero Delegado del Grupo Norte, D. Alejandro Llorente Presidente del Grupo Collosa, D. Javier Fernández Martín, Consejero Delegado del Grupo BMC Maderas, D. Pablo López Romano, Director de Personas y Organización Centro Corporativo Repsol, D^a Isabel Cid Directora de Recursos Humanos del Grupo Norte, D. Alberto Álvarez, Consejero Delegado del Grupo Antonio Álvarez, D. David Herguedas Simón, Director de Recursos Humanos, Gadea Pharmaceutical Group, D. José Miguel Isidre Presidente del grupo Europac y D. Clemente González Soler, Presidente de Grupo Alibérico.

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.

Todo ello también sin perjuicio de que algunas asignaturas como Global Business English, Management Seminars y Finance Seminars o Prácticas en empresas, por su características pueden tener un formato de evaluación continua al 100%.

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.

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 MBA. Se les entrega certificado con el puesto. También el 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.

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: International Trade Módulo al que pertenece: International Trade Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Comprender los mercados internacionales y las estrategias de internacionalización; ser capaz de planificar y desarrollar una estrategia de comercio exterior; conocer los procesos y operativa del comercio exterior; ser capaz de desarrollar un plan de marketing internacional.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a analizar en entorno comercial internacional de la empresa, y valorar las distintas estrategias de internacionalización; conocerá y será capaz de afrontar una estrategia de comercio exterior teniendo en cuenta todos los procesos y operaciones implicados. Se familiarizará con la gestión documental y será capaz de planificar la logística. Será capaz de afrontar la segmentación de potenciales clientes internacionales, la planificación de marketing internacional y la negociación en contextos internacionales.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Estrategia de internacionalización; operativa del comercio exterior; logística internacional; gestión documental en comercio exterior; marketing y negociación internacional.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</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	75	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%	

<p>Asignatura: International Trade in Action Módulo al que pertenece: International Trade Tipo: Optativa ECTS: 6 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS:</p> <p>Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.</p> <p>Específicas: Adquirir destrezas profesionales de aplicación en entornos de negociación internacionales. Saber discernir y elegir entre las diferentes modalidades de negociación a la hora de afrontar una negociación internacional.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a enfrentarse a situaciones de negociación cuyos interlocutores tengan diferentes nacionalidades. Deberá tomar decisiones que impliquen a la actividad de la empresa para la que trabaja y deberá ser capaz de analizar la capacidad y poder de la misma ante una negociación internacional. A su vez, el alumno deberá aprender a buscar, localizar y tratar nuevas oportunidades potenciales de negocio en entornos internacionales, aprendiendo a llevarlas a buen término. El alumno deberá también adquirir una capacidad de reflexión suficiente como para orientar tales acciones hacia el éxito en el corto y en el largo plazo.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: La impartición de los contenidos de la asignatura podrá variar según el profesional externo de empresa que en cada sesión colabore en la formación del alumnado. En cualquier caso, el alumno deberá adquirir como mínimo las siguientes destrezas profesionales: Identificación de potencialidades de negocio en el entorno internacional. Aplicación de los recursos disponibles para la consecución de objetivos en el entorno internacional. Obtención de destrezas profesionales para afrontar negociaciones internacionales. Preparación y planificación de acciones comerciales, así como seguimiento de tales acciones.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</p>						
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	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%	

<p>Asignatura: Régimen Fiscal de la Empresa Módulo al que pertenece: Dirección financiera, contable y fiscalidad Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>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.</p>						
<p>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. Además adquirirá los conocimientos básicos de la imposición de las rentas en los casos de no residentes y de las rentas obtenidas en el extranjero su tratamiento en los convenios bilaterales para evitar la doble imposición.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Las obligaciones fiscales de la empresa en el contexto general del sistema tributario y así como: Análisis de la fiscalidad en las distintas situaciones de la actividad 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); fiscalidad internacional de rentas (impuesto sobre la renta de no residentes; convenios bilaterales para evitar la doble imposición).</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</p>						
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	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%	

<p>Asignatura: Global Finance Módulo al que pertenece: International Trade Tipo: Optativa ECTS: 2 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: Presencial</p>													
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Analizar y valorar en inglés temas de actualidad del comercio exterior y la internacionalización de las empresas, reconocer posibilidades de desarrollo empresarial en un contexto de globalización de la economía y expresarlas en el inglés de los negocios, aplicando conjuntamente conocimientos de carácter empresarial y de la lengua inglesa con el fin de resolver problemas en el seno de las empresas y de producir soluciones innovadoras.</p>													
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno conocerá las peculiaridades de la gestión financiera cuando la empresa opera en diferentes países. Podrá identificar qué mecanismos de gobierno corporativo son más relevantes para un adecuado funcionamiento en el comercio internacional. Deberá familiarizarse con los riesgos financieros que surgen en un contexto de globalización económica. Sabrá reconocer nuevas formas de financiación que existen en otros mercados. Será capaz de valorar proyectos de inversión que se van a acometer en zonas geográficas diferentes al país de origen.</p>													
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Gestión financiera de la empresa multinacional y el sistema monetario internacional. Objetivos financieros y estructuras de gobierno corporativo en un mundo globalizado. Riesgos que surgen ante la apertura a nuevos mercados geográficos. Métodos de financiación en un contexto de globalización financiera. Emisiones de acciones y deuda en mercados extranjeros. El coste de capital en empresas multinacionales. Decisiones de inversión en el extranjero y métodos para su valoración.</p>													
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</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		4		9		4/13=30							
Casos de empresa		3		6		3/9=33							
Seminarios y tutorías		8		15		8/15=53							
Pruebas de evaluación		1		4		1/5=20							
Total Horas		50		Total horas Presenciales		16		Total Horas Trabajo Autónomo		4 ³		16/50=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: Global Business English Módulo al que pertenece: International Trade Tipo: Optativa ECTS: 4 Semestre: S1 Lenguas: Inglés Modalidad de enseñanza: presencial													
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Saber identificar las principales situaciones comunicativas en las que la interacción en lengua inglesa en contextos globales, puede asegurar el éxito empresarial, reconocer las estrategias comunicativas más apropiadas a emplear según los objetivos que se quieren alcanzar, aplicar los conocimientos precisos de la lengua inglesa a presentaciones, reuniones, negociaciones, redacción de correspondencia y curriculums, y entrevistas de trabajo, y valorar críticamente el éxito obtenido en las situaciones comunicativas con el fin de realizar un aprendizaje a lo largo de la vida.													
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a leer y redactar textos típicamente empresariales como anuncios de ofertas de trabajo, curriculum vitae, prensa especializada y otros textos con cifras, tablas, gráficos e información visual. También aprenderá a captar información precisa en textos orales y audiovisuales. De forma primordial, aprenderá a expresarse oralmente en entrevistas para entornos profesionales, entrevistas de trabajo, llamadas telefónicas y en interacciones sociales informales. Particularmente interesante para el desenvolvimiento del alumno en entornos empresariales internacionales será lo que aprenderá sobre diferencias culturales, la cortesía en un país y otro, y las formas culturalmente aceptables de delegar tareas.													
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Destrezas escritas y orales para búsqueda de empleo. Realizar entrevistas en entornos profesionales. Redacción de correos electrónicos concisos, directos y corteses. Redacción de otras comunicaciones empresariales. Simulación de llamadas telefónicas. Visionado de modelos de presentaciones y presentaciones en el aula. Reuniones de empresa simuladas. Interacción social informal.													
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) Requisito previo: entrevista personal.													
ACTIVIDADES FORMATIVAS													
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad							
Destrezas orales y escritas		18		9		18/9=200							
Búsqueda de trabajo		5		10		5/10=50							
Entrevista de trabajo simulada		5		7		5/7=71							
Reunión empresarial simulada		5		10		5/10=50							
Presentaciones		5		15		5/15=33							
Pruebas de evaluación		2		9		2/9=22							
Total Horas		100		Total horas Presenciales		40		Total Horas Trabajo Autónomo		60		40/100=40	
SISTEMAS DE EVALUACION													
Prueba de evaluación						Ponderación máxima				Ponderación mínima			
Evaluación continua en sesiones y seminarios						60%				30%			
Prueba de evaluación escrita						40%				20%			

<p>Asignatura: Control de Gestión en la Empresa Módulo al que pertenece: Dirección Financiera, Contable y Fiscalidad Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Identificar el papel del controller en la empresa, 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.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a identificar las características de la información contable procedente de sistema interno y externo, para así conocer su utilidad a la hora de generar indicadores de gestión. Sabrá aplicar los sistemas de costes adecuados a las características productivas y organizacionales de la empresa y los grupos de empresas, para obtener información útil en la toma de decisiones de gestión. Sabrá aplicar las diferentes herramientas que le permitan llevar a cabo la función de control de la gestión realizada en los departamentos, secciones, áreas y centros de responsabilidad en la empresa.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: El papel de Controller en la Empresa. Información contable interna y externa. Elaboración e interpretación de Indicadores de gestión. Información contable interna, sistemas de asignación de costes y toma de decisiones. Centros de responsabilidad y su control. Control presupuestario.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</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%	

<p>Subject: Digital Marketing Module to which it belongs: Dirección Comercial Type: ECTS: 2 Semester: S1 Language: Inglés y español, a elegir por el alumno Teaching mode: Presencial</p>						
<p>COMPETENCIES: Basic / General: Those established in Section 3.1. Specific: Recognize the opportunities that the global market offers for digital marketing strategies, identify the basic concepts of digital marketing, understand and interpret the most important indicators that define it and assess their suitability within the overall marketing strategy of the company.</p>						
<p>EXPECTED LEARNING OUTCOMES: The students will learn to identify the most important aspects of globalization in the field of digital marketing (global village) and how they can be implemented in the business strategy of the company. Students will understand the impact of history, culture and traditions on international marketing strategies and know how to determine which elements are the most important ones for an international digital business plan. They will also learn how to implement them correctly in the company.</p>						
<p>BRIEF DESCRIPTION OF CONTENTS: Introduction to the global village. Web positioning and social networks in a global context. International online reputation management. Digital marketing tools and applications. Web analytics and data processing</p>						
<p>OBSERVATIONS (Prerequisites, coordination, etc.) Although it is not mandatory, we recommend that the students have notions of marketing and knowledge of the most important elements of the web 2.0 to be able to study the subject.</p>						
<p>FORMATION ACTIVITIES</p>						
Formation activities		Hours of student attendance		Hours of student's personal work		Percentage of attendance
Discussion of technical notes		4		9		4/13=30
Company Cases		3		6		3/9=33
Seminars and tutorials		8		15		8/15=53
Evaluation tests		1		4		1/5=20
Total Hours	50	Total In-class hours	18	Total Hours Autonomous Work	2 ³	18/50=36
<p>EVALUATION SYSTEM</p>						
Evaluation test			Maximum weighting		Minimum Weighting	
Continuous evaluation in sessions and seminars			80%		70%	
Written test			30%		20%	

Asignatura: Tecnologías de la Información y la Comunicación Módulo al que pertenece: Dirección Comercial Tipo: Optativa ECTS: 2 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno 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: Sistemas internacionales utilizados en el ámbito de la información y la comunicación. Sistemas de gestión integrada (ERP): selección e implantación. Visión práctica de un modelo de ERP. La seguridad de la información empresarial y la protección de datos a nivel global. Sistemas de gestión de clientes o CRM.													
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.													
ACTIVIDADES FORMATIVAS													
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad							
Discusión de notas técnicas		4		9		4/13=31							
Casos de empresa		10		16		10/26=38							
Seminarios y tutorías		3		3		3/6=50							
Pruebas de evaluación		1		4		1/5=20							
Total Horas		50		Total horas Presenciales		18		Total Horas Trabajo Autónomo		2 ³		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: Global Management Seminars Módulo al que pertenece: International Trade Tipo: Optativa ECTS: 1 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial			
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Adquirir conocimientos económicos sobre la internacionalización de la empresa, políticas económicas, relaciones internacionales entre empresas y otros aspectos económicos.			
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: Profundizar sobre las actividades que la empresa desarrolla fuera de los mercados que constituyen su entorno geográfico natural, la apertura de nuevos mercados y nuevas oportunidades de cooperación empresarial en el exterior y las políticas liberales y proteccionistas que influyen en la internacionalización de las empresas.			
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Internationalization of Multinational Enterprises in and out of Emerging Markets; Protectionist and liberal policies in international markets; Relations between international enterprises.			
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.			
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: Proyectos de Inversión Módulo al que pertenece: Dirección Financiera, Contable y Fiscalidad Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>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.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a identificar las magnitudes que definen un proyecto en contextos globales, así como su adecuada previsión. Sabrá elegir el método de valoración del proyecto. Conocerá los procesos básicos y áreas de conocimiento para gestionar proyectos en entornos globales. Aprenderá a valorar empresas y la riqueza de los accionistas.</p>						
<p>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 en entornos globales. 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 global. Valoración de empresas y la riqueza de los accionistas en la práctica empresarial.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</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%	

<p>Asignatura: Finanzas Corporativas Módulo al que pertenece: Dirección Financiera, Contable y Fiscalidad Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>							
<p>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.</p>							
<p>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. Adicionalmente, el alumno sabrá como determinar las necesidades operativas de fondos y qué incidencia tiene el circulante para la estrategia a seguir por la empresa. Por último, el alumno aprenderá a determinar y controlar la política de crédito comercial y a tomar las decisiones de gestión de tesorería en el día a día de la empresa.</p>							
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: El papel del director financiero. Fuentes de financiación tradicionales y no tradicionales. El coste de capital. La estructura financiera adecuada. Gestión del circulante: determinación de las necesidades de circulante. Gestión del crédito comercial: políticas y control. Gestión de tesorería: determinación de las necesidades de fondos a corto plazo, modelos de gestión para el uso y aplicaciones de fondos.</p>							
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</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%	

<p>Asignatura: Finanzas para no financieros Módulo al que pertenece: Dirección Financiera, Contable y Fiscalidad Tipo: Optativa ECTS: 1 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>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.</p>						
<p>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.</p>						
<p>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?</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</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		5	6	5/11=45		
Seminarios y tutorías		2	2	2/4=50		
Pruebas de evaluación		1	3	1/4=25		
Total Horas	25	Total horas Presenciales	10	Total Horas Trabajo Autónomo	5 ¹	10/25=40
<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%		

<p>Asignatura: Toma de decisiones en entornos globales. Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos Tipo: Optativa ECTS: 1 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>													
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Conocer la metodología del caso, aplicar la metodología del caso en casos reales, identificar las alternativas para resolver un problema real, así como, los criterios de valoración de las alternativas generadas para tomar la mejor decisión posible.</p>													
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno sabrá, a la hora de enfrentarse a un problema en su vida profesional, analizarlo, identificar los principales elementos del mismo para poder desarrollar la mejor solución posible para el mismo.</p>													
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: ¿Qué es el método del caso? ¿De dónde viene el método del caso? ¿Qué ventajas tiene trabajar con el método del caso? ¿Cómo debe trabajar el alumno durante el transcurso del máster para sacarle el máximo partido? ¿Cómo enfrentarse a un suceso en el día a día profesional e identificar los principales elementos del mismo? ¿Cómo valorar las alternativas para tomar una decisión correcta?.</p>													
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</p>													
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: Estrategias para entornos Globales Módulo al que pertenece: Dirección de operaciones Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Identificar amenazas y oportunidades derivadas del entorno. Evaluar las debilidades y fortalezas de la empresa respecto de sus competidores. Formular e implementar distintas estrategias competitivas y determinar el modo e instrumentos idóneos para la puesta en práctica de estrategias corporativas, en particular las relativas a decisiones de internacionalización.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno deberá ser capaz de identificar los factores relevantes en la planificación estratégica así como a evaluar dichos factores en términos de las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades a las que se enfrenta una empresa dado su entorno y sus recursos/capacidades. El alumno deberá ser capaz de elaborar un plan estructurado, consistente y completo de análisis y alternativas para cada uno de los problemas estratégicos analizados en la asignatura.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Métodos y técnicas para el análisis del entorno genérico y específico. Análisis interno. Alternativas estratégicas en el ámbito competitivo (estrategias de coste y diferenciación). Opciones estratégicas en el ámbito corporativo: 1. diseño de la cadena de valor y 2. Estrategias de internacionalización.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</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	
Elaboración y exposición oral de un trabajo			80%		70%	
Prueba de evaluación escrita			30%		20%	

Asignatura: Global Finance Seminars Módulo al que pertenece: Dirección Financiera, Contable y Fiscalidad Tipo: Optativa ECTS: 1 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: Presencial							
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas:							
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: Conocer herramientas para la gestión de riesgos en un mundo globalizado. El alumno deberá saber cómo enfrentarse al riesgo de tipo de cambio y a posibles riesgos políticos. Reconocerá la importancia de los mercados de derivados financieros en la cobertura de riesgos. Conocerá las repercusiones de las crisis financieras y las implicaciones de decisiones estratégicas como las fusiones y adquisiciones internacionales.							
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Estrategias de cobertura para minimizar la exposición a los riesgos del comercio exterior. El mercado de divisas y el riesgo de tipo de cambio. Riesgos políticos derivados de operar en otros mercados geográficos. Efectos de las crisis financieras globales. Decisiones de fusión y adquisición de empresas de otros países.							
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.							
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	
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 Global de la Calidad Módulo al que pertenece: Dirección de Operaciones Tipo: Obligatoria ECTS: 2 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno 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. Productos de calidad diferenciada y marcas de calidad (DOP, IGP, 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.						
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%	

<p>Asignatura: Dirección Comercial en la Empresa Global Módulo al que pertenece: Dirección Comercial Tipo: Optativa ECTS: 6 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno 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 en un contexto globalizado; 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 aprenderá a analizar en entorno comercial global 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.</p> <p>Adicionalmente, 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.</p>				
<p>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.</p> <p>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.</p>				
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</p>				
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%

<p>Asignatura: Dirección Financiera en la Empresa Global Módulo al que pertenece: Dirección Financiera, Contable y fiscalidad Tipo: Optativa ECTS: 6 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>													
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1.</p> <p>Específicas: Saber identificar las fuentes de financiación que tiene una empresa en contextos globales 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.</p>													
<p>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 en contexto globales, 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.</p>													
<p>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 en contextos globales. 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 en entornos globales. Identificar qué fuentes financieras a corto plazo pueden proporcionar fondos a la empresa. Cálculo del coste de las fuentes de fondos a corto plazo.</p>													
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</p>													
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%				

<p>Asignatura: Marketing Global Módulo al que pertenece: Dirección Comercial Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>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.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá los conceptos y técnicas básicas relacionadas con el ámbito comercial de la empresa (posicionamiento, comportamiento de los consumidores, análisis del entorno, decisiones de marketing mix, etc.). Sabrá aplicar sus conocimientos de marketing, siendo capaz de elaborar y defender argumentos y resolver problemas. Tendrá capacidad para evaluar críticamente los argumentos y adaptar la teoría a la realidad empresarial. Tendrá capacidad para analizar y diseñar conclusiones razonadas bien estructuradas a partir de un conjunto de datos proporcionados. Estará familiarizado con la experiencia de trabajo en grupo. Tendrá capacidad de presentar los resultados de su trabajo de forma oral y escrita.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Introducción al marketing; comportamiento del consumidor; investigación de mercados; la importancia de la calidad; las políticas del producto, el precio, la comunicación y la distribución; tendencias en el consumo y en la comercialización</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</p>						
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	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: Dirección de Operaciones Módulo al que pertenece: Dirección de Operaciones Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Optimizar las decisiones relacionadas con el aprovisionamiento y los procesos productivos/operativos de la organización y afrontar con éxito los procesos de certificación de la calidad y certificación medioambiental.						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno aprenderá a distinguir y contextualizar las principales decisiones estructurales e infraestructurales relacionadas con el sistema operativo de una organización, así como su vinculación con las prioridades competitivas perseguidas. Se revisaran los principios básicos que sustentan los enfoques más actuales y eficaces para gestionar las operaciones de una empresa.						
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 sistemas de gestión y modelos de excelencia.						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.						
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: Dirección de Operaciones en la Empresa Global Módulo al que pertenece: Dirección de Operaciones Tipo: Optativa ECTS: 6 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Optimizar las decisiones relacionadas con el aprovisionamiento y los procesos productivos/operativos de la organización y afrontar con éxito los procesos de certificación de la calidad y certificación medioambiental.</p>						
<p>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 contextos globales.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Herramientas de diseño de la distribución en planta; Evaluación de alternativas de capacidad e integración vertical; Enfoques de planificación y control de la producción; Metodologías de optimización de procesos y equipamientos.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos, aunque conviene que el estudiante haya cursado la asignatura Dirección de Operaciones</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	50	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%	

<p>Asignatura: Logística en la empresa Módulo al que pertenece: Dirección de Operaciones Tipo: Optativa ECTS: 2 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Optimizar las decisiones relacionadas con el aprovisionamiento y los procesos productivos/operativos de la organización y afrontar con éxito los procesos de certificación de la calidad y certificación medioambiental.</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno profundizará en el estudio de las decisiones logísticas, tanto en lo que se refiere al diseño del sistema logístico (diseño de la red logística, diseño de almacenes, diseño de la flota de transporte) como al funcionamiento del mismo (gestión de inventarios, gestión del transporte). Aprenderá a valorar la conveniencia y peculiaridades de cada una de estas alternativas en contextos globales.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Diseño de la red logística, Diseño de almacenes, Diseño del sistema de transporte, Optimización de inventarios y rutas de transporte. Logística internacional.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos, aunque conviene que el estudiante haya cursado la asignatura Dirección de Operaciones</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		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	63	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%	

<p>Asignatura: Global Business Módulo al que pertenece: International Trade Tipo: Optativa ECTS: 2 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: Presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas:</p>						
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: Ser consciente de la creciente apertura de los países al comercio global. Conocer las instituciones que rigen el funcionamiento de las relaciones comerciales a nivel internacional. El alumno deberá identificar las diferencias en política económica de los países y regiones geográficas. También sabrá reconocer las implicaciones que tiene operar en una zona de libre comercio. Además de analizar las instituciones de carácter político y legal que influyen en el comercio internacional, se pondrá especial énfasis en la importancia que tienen las diferencias culturales entre países.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Desafíos y retos en un contexto de globalización económica. El entorno político y legal en diferentes mercados geográficos: vínculos comerciales entre las economías desarrolladas y los países emergentes. Ventajas y desventajas de los acuerdos bilaterales y zonas de libre comercio. El papel de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de otros organismos supranacionales que rigen el funcionamiento de la economía a nivel global. Diferencias culturales y de política económica en diferentes regiones del mundo. Relaciones comerciales entre la empresa multinacional y los poderes públicos. Instrumentos de apoyo a la exportación: Instituto de Comercio Exterior (ICEX) en el caso de España.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</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	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
<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%			

5.

<p>Asignatura: Habilidades y Capacidades Personales Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos Tipo: Obligatoria ECTS: 3 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: Presencial</p>						
<p>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 de manera Global y poder desempeñarla con una mayor satisfacción y eficiencia.</p>						
<p>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.</p>						
<p>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Autogestión. Relaciones interpersonales. Crecimiento personal.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras): No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</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	75	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: Dirección Global de Personas Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de los Recursos Humanos Tipo: Optativa ECTS: 3 Semestre: S1 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial						
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Profundizar en el área de los Recursos Humanos, de una manera Global e internacional. Centrándose en todo tipo de empresas, enriqueciendo de esta manera los conocimientos de los alumnos.						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS: El alumno sabrá gestionar de manera eficaz los Recursos Humanos de una empresa Global e internacional. 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.						
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: Planificación de Recursos Humanos; Proceso de reclutamiento y selección de recursos humanos; Desarrollo de recursos humanos; Valoración de puestos de trabajo; Principios de ergonomía; Gestión de riesgos laborales; Análisis de posiciones.						
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.						
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: Habilidades y Capacidades Profesionales Módulo al que pertenece: Habilidades y Dirección de Recursos Humanos Tipo: Obligatoria ECTS: 2 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno 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 mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.													
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		2 ³		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: Digital Transformation
 Módulo al que pertenece: Dirección de Operaciones
 Tipo: Optativa
 ECTS: 6
 Semestre: S2
 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno
 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 de la transformación digital, hacer hincapié en aquellos más específicos que demande el alumnado y un seguimiento de cómo implantar una estrategia de digitalización dentro de la empresa.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

Reconocer las implicaciones y ventajas de la transformación digital en las empresas. Los estudiantes aprenderán en qué consiste la transformación digital de las empresas, sus principales características y problemas habituales. Además, serán capaces de identificar el nivel de madurez digital de una empresa y cuáles son los elementos de la organización que se pueden y deben transformar mediante el uso de la tecnología para mejorar aspectos clave como la calidad y la productividad. El estudiante también será capaz de plantear un método de aplicación de la transformación digital en el contexto particular de una empresa con el objetivo de alcanzar mejoras sustanciales en la organización.

BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:

1. Transformación digital: qué es, en qué consiste, características y elementos clave.
2. Impacto de la tecnología en los sectores empresariales y en la organización.
3. Cambios en la organización de las empresas para una correcta transformación digital.
4. Elementos clave para una transformación digital exitosa.
5. Fases que debe seguir una empresa para la transformación digital y para transformar su modelo de negocio.
6. Herramientas y métodos de diagnóstico de madurez digital de las empresas.
7. Metodologías de análisis y desarrollo de proyectos exitosos de transformación digital.
8. Análisis de casos reales de transformación digital.

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	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	150

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: Trabajo Fin de Título Módulo al que pertenece: Práctica y Experiencia Empresarial Tipo: Trabajo Fin de Título ECTS: 12 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, a elegir por el alumno Modalidad de enseñanza: presencial							
COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Practicar los procesos directivos 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 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 sobre la que versa el proyecto. Será capaz de estructura y presentar un informe sobre el proyecto realizado.							
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 MBA. Presentación del proyecto en público.							
OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.							
ACTIVIDADES FORMATIVAS							
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad	
Discusión de notas técnicas		4		6		4/10=40	
Casos de empresa		0		0		0	
Seminarios y tutorías		42		238		42/280=15	
Pruebas de evaluación		4		6		2/10=20	
Total Horas		300		Total horas Presenciales		50	
				Total Horas Trabajo Autónomo		250	
						50/300=17	
SISTEMAS DE EVALUACION							
Prueba de evaluación				Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios				80%		70%	
Prueba de evaluación				30%		20%	

<p>Asignatura: Prácticas en Empresas Módulo al que pertenece: Práctica y Experiencia Empresarial Tipo: Optativa ECTS: 12 Semestre: S2 Lenguas: Inglés y español, dependiendo de la empresa Modalidad de enseñanza: presencial</p>						
<p>COMPETENCIAS: Básicas / Generales: Las establecidas en la Sección 3.1. Específicas: Practicar los procesos directivos mediante la organización, planificación y desarrollo de actividades en la empresa, aplicando los conocimientos en la práctica y demostrando capacidad y afán de aprender y compromiso ético.</p>						
<p>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.</p>						
<p>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 MBA. Evaluación y corrección de errores. Desarrollar tareas que le faciliten la incorporación en el mercado laboral, preferiblemente en la empresa que realiza las prácticas.</p>						
<p>OBSERVACIONES (Requisitos previos, coordinación. Otras) No tiene requisitos previos mayores de los que se impartirán en la asignatura de nivelación.</p>						
<p>ACTIVIDADES FORMATIVAS</p>						
Actividad Formativa		Horas de dedicación presencial del estudiante		Horas de trabajo personal del estudiante		Porcentaje de presencialidad
Estancia en empresa		250		0		100
Tutorías con el tutor por la empresa y tutor académico		50		0		100
Total Horas	300	Total horas Presenciales	300	Total Horas Trabajo Autónomo	0	100
<p>SISTEMAS DE EVALUACION</p>						
Prueba de evaluación			Ponderación máxima		Ponderación mínima	
Evaluación continua en sesiones y seminarios			90%		80%	
Prueba de evaluación			20%		10%	