

4. Planificación de las enseñanzas

Código del plan de estudios: 1286

4.1 Estructura básica de las enseñanzas

Tipos de materia		Nº créditos ECTS
Ob	Obligatorias	24
Op	Optativas	24
PE	Prácticas Externas	0
TFM	Trabajo Fin de Máster (obligatorio en Máster)	12
	Créditos totales	60

4.2 Organización temporal de las asignaturas

PRIMER CURSO

PRIMER CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
207558	Desarrollo personal y profesional	Obligatoria(OB)	5	Primero
207559	Dirección estratégica de personas	Obligatoria(OB)	3	Primero
207560	Estrategia empresarial	Obligatoria(OB)	3	Primero
207561	Proyección en la empresa	Obligatoria(OB)	6	Primero
207562	Técnicas de negociación	Obligatoria(OB)	3	Primero
207563	Toma de decisiones y gobierno sostenible de la empresa	Obligatoria(OB)	4	Primero
207564	Comercialización	Optativa (OP)	3	Primero
207565	Contabilidad directiva	Optativa (OP)	3	Primero
207566	Finanzas para ejecutivos	Optativa (OP)	3	Primero



207567	Gestión de calidad	Optativa (OP)	3	Primero
207568	Gestión de las operaciones	Optativa (OP)	3	Primero
207569	Instrumentos para la gestión de las personas	Optativa (OP)	3	Primero
207570	Transformación digital	Optativa (OP)	3	Primero
Total ECTS			45	

SEGUNDO CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
207572	Comercio exterior	Optativa (OP)	3	Primero
207573	Comercio exterior en la empresa	Optativa (OP)	6	Primero
207574	Derecho laboral para la gestión de personas	Optativa (OP)	3	Primero
207575	Dirección avanzada de operaciones en la empresa	Optativa (OP)	6	Primero
207576	Dirección comercial en la empresa	Optativa (OP)	6	Primero
207577	Dirección de personas en la empresa	Optativa (OP)	6	Primero
207578	Dirección estratégica avanzada de personas	Optativa (OP)	3	Primero
207579	Dirección financiera en la empresa	Optativa (OP)	6	Primero
207580	Financiación empresarial	Optativa (OP)	3	Primero
207581	Gestión de la empresa familiar	Optativa (OP)	6	Primero
207582	Gestión financiera del circulante	Optativa (OP)	3	Primero
208821	Impulso para Directivos	Optativa (OP)	3	Primero
207583	Logística	Optativa (OP)	3	Primero
207584	Marketing digital	Optativa (OP)	3	Primero



207585	Transformación y marketing digital en la empresa	Optativa (OP)	6	Primero
207586	Trabajo fin de máster	Trabajo Fin de Título (TFT)	12	Primero
Total ECTS			78	

ANUALES				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
Total ECTS			0	

SEGUNDO CURSO

PRIMER CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
Total ECTS			0	

SEGUNDO CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
Total ECTS			0	

ANUALES				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
Total ECTS			0	

TERCER CURSO

PRIMER CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso

Total ECTS	0	
-------------------	----------	--

SEGUNDO CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
Total ECTS			0	

ANUALES				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
Total ECTS			0	

4.3 Estructura en base a itinerarios formativos (si los hubiese)

-Dirección financiera deberán cursar los 18 ECTS:

Finanzas ejecutivas (3 ECTS)

Financiación empresarial (3 ECTS)

Gestión del circulante (3 ECTS)

Contabilidad directiva (3 ECTS)

Dirección financiera en la empresa (6 ECTS)

-Dirección de personas deberán cursar los 18 ECTS:

Coaching para directivos (3 ECTS)

Instrumentos para la gestión de personas (3 ECTS)

Derecho laboral para la gestión de personas (3 ECTS)

Dirección estratégica avanzada de personas (3 ECTS)

Dirección de personas en la empresa (6 ECTS)

- Dirección comercial deberán cursar los 18 ECTS:

Comercialización (3 ECTS)

Marketing digital (3 ECTS)

Comercio exterior (3 ECTS)

Finanzas ejecutivas (3 ECTS)

Dirección comercial en la empresa (6 ECTS)

-Dirección de producción deberán cursar los 18 ECTS:

- Finanzas para ejecutivos (3 ECTS)

- Gestión de calidad (3 ECTS)

- Gestión de las operaciones (3 ECTS)

- Logística (3 ECTS)

- Dirección avanzada de operaciones en la empresa (6 ECTS)

-Transformación digital deberán cursar los 18 ECTS:

- Comercialización (3 ECTS)

- Gestión de las operaciones (3 ECTS)

- Dirección estratégica avanzada de personas (3 ECTS)

- Transformación digital (3 ECTS)

- Transformación y marketing digital en la empresa (6 ECTS)



- Comercio exterior deberán cursar los 18 ECTS:
 - Comercialización (3 ECTS)
 - Marketing digital (3 ECTS)
 - Comercio exterior (3 ECTS)
 - Transformación digital (3 ECTS)
 - Comercio exterior en la empresa (6 ECTS)
- Empresa familiar deberán cursar los 18 ECTS:
 - Finanzas para ejecutivos (3 ECTS)
 - Coaching para directivos (3 ECTS)
 - Dirección estratégica avanzada de personas (3 ECTS)
 - Transformación digital (3 ECTS)
 - Gestión de la empresa familiar (6 ECTS)

4.4 Descripción detallada de las asignaturas

ASIGNATURAS PRIMER CURSO

Asignatura: Desarrollo personal y profesional				Código: 207558	
Carácter: Obligatoria(OB)		ECTS: 5	Curso: Primero	Cuatrimestre: Primero	
Idiomas de impartición: Español					
Porcentajes de modalidad de impartición					
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 48.15 % • Virtual: 51.85 % • Híbrido: 0 % 					
Profesores					
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos	
Jesús	Galende Del Canto		Interno	2.9	
Florentino	Pintor Villar		Externo	0.7	
Daniel	Tejada Benavides		Externo	0.4	
María José	Alaminos Gil-Ortega		Externo	0.7	
Fernando	Piérola Goicoechea		Externo	0.3	
Resultados de aprendizaje previstos					
Tipo de resultado	Descripción	Código			
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1				
Habilidades o Destrezas (HD)	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. Además, 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.

Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación en sesiones	Continua	70
Evaluación escrita	Final	30

Descripción de contenidos

Relaciones interpersonales. Crecimiento personal. Resolución de problemas. Gestión de equipos. Eficiencia en el trabajo

Asignatura: Dirección estratégica de personas

Código: 207559

Carácter: Obligatoria(OB)

ECTS: 3

Curso: Primero

Cuatrimestre: Primero

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.37 %
- **Virtual:** 52.63 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Juan Antonio de	Sola Solvas		Externo	0.6
José	Avilés Muñoz		Externo	0.7
Fernando	Piérola Goicoechea		Externo	0.3
Luis	Sagi-Vela Grande		Externo	0.8
Lucía	Muñoz Pascual		Interno	0.6

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	

Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación en sesiones	Continua	70
Evaluación escrita	Final	30

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.

Asignatura: Estrategia empresarial			Código: 207560	
Carácter: Obligatoria(OB)	ECTS: 3	Curso: Primero	Cuatrimestre: Primero	
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.37 % • Virtual: 52.63 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Gonzalo de	Anta Fernández		Externo	0.6
Gustavo Sebastián	Lannelongue Nieto		Interno	1.2
Leonardo	Hervás Hermida		Externo	0.6
Fernando	Antúnez García		Externo	0.6
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE4, CE6			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación en sesiones	Continua	70		
Evaluación escrita	Final	30		
Descripción de contenidos				
<p>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.</p>				

Asignatura: Proyección en la empresa

Código: 207561

Carácter: Obligatoria(OB)

ECTS: 6

Curso: Primero

Cuatrimestre: Primero

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.22 %
- **Virtual:** 52.78 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Julio	Pindado García		Interno	1
Mariano	Fernández Vivas		Externo	1
Laura	Esteban Canal		Externo	1
Ignacio	Ramos Gorostiola		Externo	1
Fernando del	Castillo Villanueva		Externo	0.6
Ignacio	Elola Zaragüeta		Externo	0.8
Mónica	García Ingelmo		Externo	0.6

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1, CE4, CE6	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	

Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación escrita	Final	30
Evaluación en sesiones	Continua	70



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.

Asignatura: Técnicas de negociación

Código: 207562

Carácter: Obligatoria(OB) **ECTS:** 3 **Curso:** Primero **Cuatrimestre:** Primero

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.37 %
- **Virtual:** 52.63 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Isabel María De La	Torre Olvera		Interno	1
Ignacio	Elola Zaragüeta		Externo	0.6
Ismael	Rubio Alonso		Externo	0.8
Emilio	Íscar Hoyos		Externo	0.6

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1, CE7	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	

Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación en sesiones	Continua	70
Evaluación escrita	Final	30

Descripción de contenidos

Fases en la Negociación. La importancia de la preparación. Win-win. Seguimiento de la negociación.

Asignatura: Toma de decisiones y gobierno sostenible de la empresa

Código: 207563

Carácter: Obligatoria(OB) **ECTS:** 4 **Curso:** Primero **Cuatrimestre:** Primero

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.83 %
- **Virtual:** 52.17 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Julio	Pindado García		Interno	1.2
David	Ayala Galán		Externo	0.7
Antonio	España Contreras		Externo	0.7
Andrés	Ortega García		Externo	0.7
Salvador	Mauri Aranda		Externo	0.7

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1, CE2, CE3	
Habilidades o Destrezas (HD)	Conocerá el papel del directivo. Sabrá tomar decisiones. Sabrá usar el método del caso. Sabrá identificar diferentes situaciones de negocio. Conocerá los principios financieros que deben aplicarse en la toma de decisiones. El alumno aprenderá a definir los órganos de gobierno y decisión de una empresa sabiendo el papel de cada uno. Sabrá gestionar conflictos basados en un comportamiento ético y responsable con su entorno, velando por la sostenibilidad del mismo.	

Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación en sesiones	Continua	70
Evaluación escrita	Final	30

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? ¿Qué principios financieros se deben tener en cuenta en la toma de



decisiones? ¿Cuáles son los órganos de gobierno y cuál es el papel de cada uno? ¿Cuáles son los deberes de administradores y directivos? ¿Cuáles son las responsabilidades de administradores y directivos? ¿Qué hacer ante conflictos de interés? ¿Cómo avanzar hacia un gobierno sostenible de la empresa?

Asignatura: Comercialización		Código: 207564		
Carácter: Optativa (OP) ECTS: 3 Curso: Primero Cuatrimestre: Primero				
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.37 % • Virtual: 52.63 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Rosa María	Hernández Maestro		Interno	1
José Ignacio	Lucas Fuentes		Externo	0.6
Santiago	Mata Gutiérrez		Externo	0.5
Cristóbal	Álvarez del Vayo Benito		Externo	0.6
Ramón	Ojeda Sordo		Externo	0.3
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE7			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación escrita	Final	30		



Evaluación en sesiones	Continua	70
------------------------	----------	----

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.

Asignatura: Contabilidad directiva			Código: 207565	
Carácter: Optativa (OP) ECTS: 3 Curso: Primero Cuatrimestre: Primero				
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.37 % • Virtual: 52.63 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
David	Rodríguez Francisco		Externo	0.6
Julio	Pindado García		Interno	0
Dionisio	Martínez Cano		Externo	0.3
José Carlos	Álvarez Jiménez		Externo	0.6
Alfonso	Vecino López		Externo	0.5
Jennifer	Martínez Ferrero		Interno	1
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE2, CE5			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluaciones en sesiones	Continua	70		
Evaluación escrita	Final	30		



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.

Asignatura: Finanzas para ejecutivos

Código: 207566

Carácter: Optativa (OP) **ECTS:** 3 **Curso:** Primero **Cuatrimestre:** Primero

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.37 %
- **Virtual:** 52.63 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Ángel	Pérez Ruiz		Externo	0.6
Julio	Pindado García		Interno	1.6
Fernando del	Castillo Villanueva		Externo	0.8

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE2, CE5	
Habilidades o Destrezas (HD)	Sabrán interpretar un balance y cuenta de resultados. El alumno aprenderá a identificar las magnitudes que definen un proyecto, así como su adecuada previsión. Sabrán elegir el método de valoración del proyecto, tanto en condiciones de riesgo como de incertidumbre.	

Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación escrita	Final	30
Evaluación en sesiones	Continua	70

Descripción de contenidos

¿Cómo interpretar un balance de situación? ¿Cómo interpretar una cuenta de resultados? ¿Cuál es el 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.

Asignatura: Gestión de calidad

Código: 207567

Carácter: Optativa (OP) **ECTS:** 3 **Curso:** Primero **Cuatrimestre:** Primero

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.37 %
- **Virtual:** 52.63 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Esperanza	Gallego Rodríguez		Externo	1
Alex	Huguet Pérez		Externo	2
Julio	Pindado García		Interno	0

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE3	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	

Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación en sesiones	Continua	70
Evaluación escrita	Final	30

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.

Asignatura: Gestión de las operaciones

Código: 207568

Carácter: Optativa (OP) **ECTS:** 3 **Curso:** Primero **Cuatrimestre:** Primero

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.37 %
- **Virtual:** 52.63 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Javier	González Benito		Interno	0.3
David	Cano Sanz		Externo	1
María Eugenia	Pérez González		Externo	1.7
Julio	Pindado García		Interno	0

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE3, CE8	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	

Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación escrita	Final	30
Evaluación en sesiones	Continua	70

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.

Asignatura: Instrumentos para la gestión de las personas

Código: 207569

Carácter: Optativa (OP) **ECTS:** 3 **Curso:** Primero **Cuatrimestre:** Primero

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.37 %
- **Virtual:** 52.63 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Carlos María	Ruiz García		Externo	1
Romina	Moneo de Blas		Externo	1
Elena	Martín Vara		Externo	1

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	

Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación en sesiones	Continua	70
Evaluación escrita	Final	30

Descripción de contenidos

Aplicación de las TIC; Cuestionarios de Selección de personal; Gestión de nóminas; auditorías.

Asignatura: Transformación digital				Código: 207570
Carácter: Optativa (OP) ECTS: 3 Curso: Primero Cuatrimestre: Primero				
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.37 % • Virtual: 52.63 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Miguel Ángel	Sánchez Vidales		Externo	1.2
Javier David	Castellanos Calabrés		Externo	0.6
Basilio	Barbero Barbero		Externo	0.6
Jesús	Briones Delgado		Externo	0.6
Julio	Pindado García		Interno	0
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1, CE7			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación en sesiones	Continua	70		
Evaluación escrita	Final	30		



Descripción de contenidos

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

Asignatura: Comercio exterior			Código: 207572	
Carácter: Optativa (OP)	ECTS: 3	Curso: Primero	Cuatrimestre: Segundo	
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.37 % • Virtual: 52.63 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Tontxu	Zarza Martínez		Externo	1
Pedro	Bento Rodrigues		Externo	0.6
Enrique	Santero García		Externo	0.4
Álvaro	Garrido Morgado		Interno	1
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE4, CE7			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación en sesiones	Continua	70		
Evaluación escrita	Final	30		
Descripción de contenidos				
<p>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.</p>				

Asignatura: Comercio exterior en la empresa

Código: 207573

Carácter: Optativa (OP) **ECTS:** 6

Curso: Primero

Cuatrimestre: Segundo

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.22 %
- **Virtual:** 52.78 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Nicola	Thornton		Externo	1
Enrique	Santero García		Externo	0.8
Leandro	Montisi Yagüe		Externo	0.6
José Juan	Otero Lozano		Externo	0.8
Germán	Arroyo Duque		Externo	0.6
Antón	Romaní Faro		Externo	0.6
Edward	Crespo Quinta		Externo	0.6
Alberto	Gutiérrez García		Interno	1

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE4, CE7	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	

Tabla de evaluación



Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación escrita	Final	30
Evaluación en sesiones	Continua	70

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.

Asignatura: Derecho laboral para la gestión de personas

Código: 207574

Carácter: Optativa (OP) **ECTS:** 3

Curso: Primero

Cuatrimestre: Segundo

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.37 %
- **Virtual:** 52.63 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Purificación	Morgado Panadero		Interno	1
Carlos	Bonachia Naranjo		Externo	1
Oscar	Mangado Munarriz		Externo	1

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	

Tabla de evaluación



Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación en sesiones	Continua	70
Evaluación escrita	Final	30

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.

Asignatura: Dirección avanzada de operaciones en la empresa			Código: 207575	
Carácter: Optativa (OP) ECTS: 6		Curso: Primero	Cuatrimestre: Segundo	
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.22 % • Virtual: 52.78 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Carlos	García Pérez		Externo	1.5
Joaquín	Morales Merchán		Externo	1
Raúl	García García		Externo	1.5
José María	López Miguélez		Externo	1
Julio	Pindado García		Interno	0
Esperanza	Gallego Rodríguez		Externo	1
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE3, CE8			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación en sesiones	Continua	70		
Evaluación escrita	Final	30		
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.

Asignatura: Dirección comercial en la empresa

Código: 207576

Carácter: Optativa (OP) **ECTS:** 6

Curso: Primero

Cuatrimestre: Segundo

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.22 %
- **Virtual:** 52.78 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Antonio	Yuncal Olea		Externo	0.7
Benedicto	Sánchez Cabezas		Externo	0.7
Álvaro	Escribano Ortiz de Urbina		Externo	0.7
José Luis	Cumplido Delgado		Externo	0.7
Ester	Modino de la Varga		Externo	0.7
Loreto	Fuentes Gómez		Externo	0.7
David	Martín Navarro		Externo	0.7
Álvaro	Garrido Morgado		Interno	1.1

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE7	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	



Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación escrita	Final	30
Evaluación en sesiones	Continua	70

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.

Asignatura: Dirección de personas en la empresa

Código: 207577

Carácter: Optativa (OP) **ECTS:** 6

Curso: Primero

Cuatrimestre: Segundo

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.22 %
- **Virtual:** 52.78 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Álvaro Antonio	Delgado Piera		Externo	0.6
Elena	Martín Vara		Externo	1.75
Miguel Ángel	Pérez Morente		Externo	0.65
Mónica	García Ingelmo		Externo	0.6
Laura	Esteban Canal		Externo	0.6
Mercedes	Serrano Román		Externo	0.6
Ignacio	Ramos Gorostiola		Externo	0.6
Ramón	Calabia del Campo		Externo	0.6
Julio	Pindado García		Interno	0

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	

Tabla de evaluación



Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación en sesiones	Continua	70
Evaluación escrita	Final	30

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

Asignatura: Dirección estratégica avanzada de personas

Código: 207578

Carácter: Optativa (OP) **ECTS:** 3

Curso: Primero

Cuatrimestre: Segundo

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.37 %
- **Virtual:** 52.63 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Fernando	Piérola Goicoechea		Externo	1.2
Alberto	Pérez Vallejo		Externo	1.2
Lucía	Muñoz Pascual		Interno	0.6

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1, CE8	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	

Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación en sesiones	Continua	70
Evaluación escrita	Final	30

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.

Asignatura: Dirección financiera en la empresa

Código: 207579

Carácter: Optativa (OP) **ECTS:** 6

Curso: Primero

Cuatrimestre: Segundo

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- **Presencial:** 47.22 %
- **Virtual:** 52.78 %
- **Híbrido:** 0 %

Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Óscar	Marín Curbelo		Externo	1
Javier	Sánchez Gil		Externo	0.6
Julio	Pindado García		Interno	1.4
David	Rodríguez Francisco		Externo	0.6
Begoña	Fernández Orue		Externo	0.6
Gregorio Antonio	Redondo Vaquerizas		Externo	0.6
Marta	Velayos Asiain		Externo	0.6
Fernando	Álvarez Sánchez		Externo	0.6

Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE2, CE5	
Habilidades o Destrezas (HD)	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.	

Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
--------	------	-------------



Evaluación escrita	Final	30
Evaluación en sesiones	Continua	70

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.

Asignatura: Financiación empresarial			Código: 207580	
Carácter: Optativa (OP) ECTS: 3		Curso: Primero	Cuatrimestre: Segundo	
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.37 % • Virtual: 52.63 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Julio	Pindado García		Interno	0.5
Mariano	Fernández Vivas		Externo	1.3
José	Salvador Toranzo		Externo	1.2
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE2, CE5			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación escrita	Final	30		
Evaluación en sesiones	Continua	70		
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.				

Asignatura: Gestión de la empresa familiar			Código: 207581	
Carácter: Optativa (OP)	ECTS: 6	Curso: Primero	Cuatrimestre: Segundo	
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.22 % • Virtual: 52.78 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Julio	Pindado García		Interno	1
Marco	Manzano Palomero		Externo	2
Ramón	Pueyo Viñuales		Externo	1
Mario	Gandarillas Martos		Externo	1
Ángel	Valverde Huerta		Externo	1
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1, CE7			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación escrita	Final	30		
Evaluación en sesiones	Continua	70		
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				

Asignatura: Gestión financiera del circulante			Código: 207582	
Carácter: Optativa (OP)	ECTS: 3	Curso: Primero	Cuatrimestre: Segundo	
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.37 % • Virtual: 52.63 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Julio	Pindado García		Interno	1
Javier	Bueno Ausín		Externo	0.6
Ignacio	Santamartina Aroca		Externo	0.4
Jaime	Mateos Flores		Externo	0.4
José	Salvador Toranzo		Externo	0.6
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE2			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación en sesiones	Continua	70		
Evaluación escrita	Final	30		
Descripción de contenidos				
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.				

Asignatura: Impulso para Directivos		Código: 208821		
Carácter: Optativa (OP)	ECTS: 3	Curso: Primero	Cuatrimestre: Segundo	
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.37 % • Virtual: 52.63 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Isabel María De La	Torre Olvera		Interno	1
Esther	Centeno Cabellos		Externo	1
Celia	Gutiérrez Valero		Externo	1
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1			
Habilidades o Destrezas (HD)	Saber diseñar acciones de atracción de personas y gestión de equipos. Aprender a diseñar y evaluar puestos de trabajo que apoyen el desarrollo de las personas. Saber establecer un plan de motivación. Saber establecer Incentivos y recompensas. Saber utilizar la formación como herramienta de impulso del directivo. Aprender a usar la inteligencia artificial como herramienta directiva. Adaptarse a los sistemas de gestión aprovechando la tecnología. Desarrollar un liderazgo creativo que impulse la acción directiva. para el impulso directivo.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación en sesiones y trabajos	Continua	70		
Evaluación escrita	Final	30		
Descripción de contenidos				
Atracción de talento humano y gestión de equipos. Diseño y Elaboración de Puestos que potencien el crecimiento y desarrollo de las personas (Agrandamiento y Enriquecimiento). Plan de motivación. Incentivos y recompensas. La				



formación como herramienta de impulso del directivo. El uso de la inteligencia artificial como herramienta directiva. Adaptación de los sistemas de gestión aprovechando la tecnología. Liderazgo creativo para el impulso directivo

Asignatura: Logística		Código: 207583		
Carácter: Optativa (OP)	ECTS: 3	Curso: Primero	Cuatrimestre: Segundo	
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.37 % • Virtual: 52.63 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Eduardo	Casado Maestro		Externo	0.1
Javier	González Benito		Interno	1.4
David	Cano Sanz		Externo	1.5
Julio	Pindado García		Interno	0
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE3, CE4			
Habilidades o Destrezas (HD)	El alumno profundizará en el estudio de las decisiones logísticas, conociendo las distintas alternativas posibles para el sector agroalimentario 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 de este (gestión de inventarios, gestión del transporte). Aprenderá a valorar la conveniencia de cada una de estas alternativas en contextos concretos de este sector.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación en sesiones	Continua	70		
Evaluación escrita	Final	30		
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:				



Diseño de la red logística, Diseño de almacenes, Diseño del transporte, Optimización de inventarios y rutas de transporte.

Asignatura: Marketing digital		Código: 207584		
Carácter: Optativa (OP)	ECTS: 3	Curso: Primero	Cuatrimestre: Segundo	
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.37 % • Virtual: 52.63 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
José	Ortega Mohedano		Interno	1
Juan Pablo	Plaza Collado		Externo	1
Antonio	Esteban Soria		Externo	1
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE4, CE7			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación en sesiones	Continua	70		
Evaluación escrita	Final	30		
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.				

Asignatura: Transformación y marketing digital en la empresa			Código: 207585	
Carácter: Optativa (OP) ECTS: 6		Curso: Primero	Cuatrimestre: Segundo	
Idiomas de impartición: Español				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 47.22 % • Virtual: 52.78 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Jesús	Briones Delgado		Externo	1
Miguel Ángel	Sánchez Vidales		Externo	2
Javier David	Castellanos Calabrés		Externo	1
Basilio	Barbero Barbero		Externo	1
Alberto Vidal	García Pérez		Externo	1
Julio	Pindado García		Interno	0
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE4. CE8			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación escrita	Final	30		
Evaluación en sesiones	Continua	70		
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.

Asignatura: Trabajo fin de máster			Código: 207586	
Carácter: Trabajo Fin de Título (TFT) Segundo	ECTS: 12	Curso: Primero	Cuatrimestre:	
Idiomas de impartición: Español, Inglés				
Porcentajes de modalidad de impartición				
<ul style="list-style-type: none"> • Presencial: 46.15 % • Virtual: 53.85 % • Híbrido: 0 % 				
Profesores				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Luis Alberto	Pastor Rodríguez		Externo	0
Julio	Pindado García		Interno	0
Eva	Lahuerta Otero		Interno	0
Resultados de aprendizaje previstos				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas / Generales: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 / CG1 Específicas: CE1, CE6, CE8			
Habilidades o Destrezas (HD)	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.			
Tabla de evaluación				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación oral en presentación pública	Final	75		
Evaluación en sesiones y tutorías	Continua	25		
Descripción de contenidos				
<p>Idea del trabajo. Estructura del trabajo y fases de desarrollo. Alternativas para la realización del trabajo en una empresa concreta. Valoración de esas alternativas en función de la aportación e interés de la empresa en cada alternativa. Desarrollo del trabajo bajo la dirección de uno o varios miembros del claustro de profesores del máster. Presentación del trabajo en público.</p>				

ASIGNATURAS SEGUNDO CURSO (si lo hubiera)

ASIGNATURAS TERCER CURSO (si lo hubiera)

4.5 Actividades y metodologías docentes

Las actividades formativas se realizan en sesiones donde se explica una nota técnica y un caso en cada sesión, y entre ambas actividades los alumnos mantienen una sesión online en grupo reducido para la preparación del caso. Esta exposición se realiza de forma online por parte del profesor y con presencia de los estudiantes utilizando para ello las herramientas de docencia online disponibles. Por tanto, se trata de clases donde se realiza una interacción virtual síncrona entre profesor y estudiantes. A continuación, se realizan las sesiones online en grupo de preparación de caso, que empiezan con interacción virtual síncrona profesor – estudiante y termina con interacción virtual síncrona entre los estudiantes. Todo esto requiere un trabajo previo de análisis y estudio de nota técnica por parte del alumno antes de la sesión online con el profesor y una preparación del caso por parte del alumno antes de la sesión online en grupo de preparación de caso.

Las sesiones son eminentemente prácticas utilizándose el método del caso. Este método es el más adecuado 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. Este método se fundamenta en los siguientes puntos principales.

- 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.
- Los casos se preparan individualmente y después en equipo a través de herramientas de colaboración online. Posteriormente, son discutidos en una clase presencial bajo la guía del profesor.
- 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.
- 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.
- Los primeros días los alumnos recibirán sesiones donde se les explicará cómo aprender con casos
- 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. Al final de cada caso el alumno debe preparar una ficha (o trabajo) donde recoge qué va aplicar a la empresa y cuando en función de su situación laboral.

Para la asignación de los TFM se tiene en cuenta los objetivos que quiere alcanzar el alumno con el TFM. De tal manera, que en primer lugar se analiza si en el claustro de profesores existe algún especialista que puede orientar al alumno a conseguir esos objetivos. En caso afirmativo, se le asigna ese profesor. En otro caso se busca un especialista y se le da el rol de Director de TFM y se le asigna un profesor del claustro con el papel de Tutor de TFM. Con esto se consigue que el alumno tenga la dirección de un especialista y el apoyo de alguien que conoce más la estructura del TFM y el nivel que se le debe exigir al alumno, para dar el visto bueno al TFM. Con esta estrategia se distribuye al máximo la asignación de directores de TFM y se consigue la aportación de especialistas en cada TFM. En ningún caso un mismo profesor dirigirá más de un 10% de los TFM pertenecientes al máster en el que imparte clase.

4.6 Calendario de comienzo y fin del programa



4.6.1 Duración del programa en meses: 15

4.6.2 Fechas de inicio

Primer edición: Entre 15 de septiembre y 15 de diciembre

- Del 15-09-2025 al 31-01-2026

Segunda edición:

- Del - al -

4.6.3 Número de ediciones: 1