Memoria para la solicitud de acreditación de títulos oficiales

1

Universidad: Universitat Pompeu Fabra
Título: Máster Universitario en Negocios Internacionales / International Business.
Curso de implantación: 2016-2017
Versió VA4, curs 2021-2022

2

SUMARIO

1. Descripción del título 3
2. Justificación 5
3. Objetivos 24
4. Acceso y admisión de estudiantes 28
5. Planificación de las enseñanzas 47
6. Personal académico 92
7. Recursos materiales y servicios 156
8. Resultados previstos 171
9. Sistema de garantía de la calidad 175
10. Calendario de implantación 175
11. ANEXO 1: Acuerdos de colaboración para la realización de prácticas profesionales. 176
12. ANEXO 2: Relación de empresas que han acogido estudiantes de ESCI-UPF en prácticas en el curso 2014-15 179
13. ANEXO 3: Líneas de Investigación asociadas al ámbito disciplinar del Máster propuesto 180
14. ANEXO 4. Máster en Negocios Internacionales. International Business. Especialización en Europa, Asia y América Latina. (título propio) y su correspondencia con el Máster Universitario 193
15. ANEXO 5. Programa de la Semana Internacional 215
16. ANEXO 6. Publicación al DOGC del cambio de nombre del centro adscrito 234

1. Descripción del título

1.1. Datos básicos

Nivel: Máster

Denominación corta: Negocios Internacionales / International Business

Denominación específica: Máster Universitario en Negocios Internacionales / International Business

Título Conjunto: No

Especialidades: no aplica

Rama: Ciencias Sociales y Jurídicas

ISCED 1: 345. Administración y gestión de empresas

ISCED 2: 345. Administración y gestión de empresas

Habilita para profesión regulada: NO

Profesión regulada: NO

Condición de acceso para título profesional: NO

Título profesional: NO

1.2. Distribución de créditos en el Título:

Créditos obligatorios: 45
Créditos optativos: 9
Créditos prácticas externas:
Créditos trabajo de fin de máster: 6
Créditos de complementos formativos: --

Créditos ECTS (total): 60

1.3. Universidades y centros:

Universidad solicitante: Universitat Pompeu Fabra

Participantes: --

Centros:
- Escuela Superior de Comercio Internacional (Barcelona)
- Barcelona School of Management

1.3.1. Datos asociados al Centro:

Información referente al centro en el que se imparte el título:

4

Presencial / A distancia

Plazas de nuevo ingreso ofertadas:

BSM 45
ESCI 40

Modificación solicitada marzo 2019:
Se actualiza el número de plazas ofrecida. Si bien el cómputo total de 85 plazas no varía, se modifica la asignación de plazas entre centros, de la manera siguiente:
- Para la Barcelona School of Management, centro adscrito a la UPF, se pasa de 55 a 45 plazas.
- Para la ESCI, School of International Studies, centro adscrito a la UPF, se pasa de 30 a plazas.

ECTS de matrícula necesarios según curso y tipo de matrícula:

	Tiempo completo		**Tiempo parcial**	
	ECTS Matrícula mínima	ECTS Matrícula máxima	ECTS Matrícula mínima	ECTS Matrícula máxima
Primer curso	60.0	60.0	30.0	56.0
Resto de cursos	3.0	30.0	3.0	45.0

Normas de permanencia:
https://seuelectronica.upf.edu/normativa/upf/normativa/master_universitari/permanencia2.html

Lenguas en las que se imparte: Castellano / Inglés

- ***Versión Barcelona School of Management:*** *castellano (100%) (Puntualmente se llevarán a cabo sesiones en inglés).*

- ***Versión ESCI:*** *inglés (100%)*

1.3. Número de créditos y requisitos de matriculación.

Número de créditos del título: 60 ECTS.

Número mínimo de créditos europeos de matrícula por estudiante y periodo lectivo y, en su caso, normas de permanencia: 30 ECTS.

Ambas modalidades del Máster podrán cursarse a tiempo parcial en dos o tres años con carácter excepcional y previo acuerdo de los órganos responsables de la Universidad. Para ello, el alumno deberá al menos matricular 30 ECTS el primer año.

Se aplicará la resolución de una convocatoria de examen por materia.

5

2. Justificación

2.1. Justificación del título propuesto, argumentando el interés académico, científico o profesional del mismo.

MODIFICACIONES SOLICITADAS DURANTE EL PROCESO DE ACREDITACIÓN

El título propuesto se inició en el año 2012 y ha funcionado de forma globalmente satisfactoria durante los cuatro primeros cursos de su implementación. La evaluación efectuada del Máster Universitario en Negocios Internacionales durante estos años, en aplicación del Sistema Interno de Garantía de Calidad (SIGC), y el actual proceso de Acreditación de las titulaciones emprendido por los organismos responsables de la calidad en el ámbito universitario, han permitido formular un Plan de Mejoras, incluido en el autoinforme para la acreditación. Una parte de estas mejoras se reflejan en la presente modificación de la Memoria del Máster y se anuncian a continuación:

1- Puesta al día de la memoria del plan de estudios en la que se ha revisado la información de los apartados institucionales o normativos, actualización de las metodologías docentes, actividades formativas y sistemas de evaluación, así como los de recursos humanos, materiales y servicios que han cambiado desde la última introducción de la memoria en la Sede electrónica del MECD.

2- Actualización del apartado justificación del título incorporando aspectos nuevos para adaptarla a la realidad actual del título.

3- Actualización y mejora de la descripción de las competencias sin que esto suponga una modificación del perfil competencial del título.

4- Actualización de la plantilla del profesorado para adaptarla a la realidad del curso actual. Se incorpora el nuevo cuadro en el apartado 6 con los campos actualizados requeridos por la Sede Electrónica.

Modificaciones de la memoria:

- Revisión y ligera actualización del redactado del perfil de entrada recomendado de las dos versiones del máster (ESCI-UPF y Barcelona School of Management).
- Revisión y ligera actualización de los Cursos Preparatorios de la versión de ESCI-UPF Internacional.
- Unificación dos asignaturas de 3 ECTS en una única asignatura de 6 ECTS.
- Incorporación de un calendario académico nuevo para la versión de la Barcelona School of Management.
- Cambio en la temporalidad del Trabajo de Fin de Máster para las dos versiones del máster (ESCI-UPF y Barcelona School of Management)

Antecedentes

- **Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI-UPF)**

La Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI-UPF) fue creada en diciembre de 1993 por la Generalitat de Cataluña y la Universitat Pompeu Fabra con el mandato de formar profesionales expertos con especial excelencia en los negocios internacionales (Decreto 320/1993 de 28 de desembre). Ya en 1994 se adscribe a la Universidad Pompeu Fabra como centro adscrito (Decreto 206/1994 de 26 de julio).

Fruto de su filosofía y objetivo fundacional, ESCI-UPF tiene larga experiencia en la formación de grado y tercer ciclo de profesionales para la empresa internacional:

- Graduado Superior en Comercio Internacional (desde 1993) transformado en el Grado en Negocios y Marketing Internacionales (desde 2009) tras su adaptación al EEES.
- Licenciatura en Investigación y Técnicas de Mercados (desde 2001 hasta 2010).
- Máster en International Business (desde 1999 hasta 2012).
- Curso Superior de Comercio Internacional (desde 1999).
- Máster en Gestión Internacional (desde 2004 hasta 2011).
- Master en Retail Internacional (desde 2007)
- Master en Marketing Digital Internacional (desde 2012)
- Master en Comerç Exterior (desde 2011)

En sus inicios, ESCI-UPF concentró sus esfuerzos en ofrecer formación sobre Negocios Internacionales a los estudiantes que se incorporaban a la universidad, con la creación del Graduado Superior en Comercio Internacional (título universitario superior propio, de cuatro años, de la Universitat Pompeu Fabra). Posteriormente se incorporó a la oferta docente la Licenciatura de Investigación y Técnicas de Mercados (ITM) de segundo ciclo. En el año 2009 y tras la verificación correspondiente por parte de ANECA, ESCI-UPF comenzó el Grado en Negocios y Marketing Internacionales (GNMI), cuya titulación es herencia directa de la oferta formativa anterior de grado de la institución. El GNMI recoge los aspectos más valorados de ambas titulaciones, como son la orientación internacional de los contenidos, la enseñanza de idiomas extranjeros, el uso extensivo del inglés como lengua vehicular (actualmente más de un 40 por ciento de los créditos académicos que no corresponden a otros idiomas) y la adquisición de conocimientos y competencias referidas a temas culturales, políticos y sociales. El título de grado incorpora las prácticas empresariales obligatorias, lo que hace que los titulados hayan profundizado en sus competencias profesionalizadoras.

Fruto de su filosofía y objetivo fundacional, además del Grado en Negocios y Marketing Internacionales, ESCI-UPF tiene larga experiencia en la formación de tercer ciclo en el ámbito internacional con un pool de programas de Máster. Demostrada la necesidad formativa cubierta por el Graduado Superior y la capacidad de incorporación en el mundo empresarial de los graduados de ESCI-UPF, y dada la creciente internacionalización de las empresas, en el año 1999, se creó el Máster en International Business, título propio de la UPF de 60 ECTS cursado íntegramente en español. Este programa se dirige a profesionales del área internacional (area managers y export managers) con una experiencia mínima de 2 años, que quieran profundizar en la formación de la estrategia internacional de la empresa, con una visión global, multidisciplinar y eminentemente práctica del proceso de internacionalización de la empresa.

También en el año 1999 se creó el Curso Superior de Comercio Internacional, un programa de postgrado de 30 ECTS, dirigido a profesionales vinculados al departamento de comercio exterior de una empresa que deseen conseguir una formación técnica de todo el proceso de internacionalización.

Finalmente, en el año 2004 se creó el Máster en Gestión Internacional, título propio de la UPF con una carga lectiva de 120 ECTS. Este programa se dirige a jóvenes universitarios recién titulados, sin formación específica en Administración y Dirección de Empresas, y con interés en adquirir una visión práctica, real y profesionalizadora de la empresa internacional. El Máster se organiza en 8 bloques: 1) Dirección comercial internacional; 2) Contabilidad y finanzas Internacionales; 3) Relaciones internacionales; 4) Tecnologías aplicadas a la gestión internacional; 5) Derecho y fiscalidad internacional; 6) Organización y operaciones para la internacionalización; 7) Dirección general internacional; y 8) Dirección de recursos humanos. Los estudiantes del Máster, participan en un viaje en el que se realiza un Plan De Negocio Internacional y un trabajo centrado en una actividad empresarial o institucional internacional que se desarrolla a lo largo del máster. El Máster en Negocios Internacionales que propone la presente memoria es fruto de la adaptación de este último al Espacio Europeo de Educación Superior, con la característica adicional de que este será cursado íntegramente en inglés.

7

A nivel de investigación, ESCI-UPF tiene como uno de sus objetivos fundacionales avanzar en el estudio y transmisión de conocimiento acerca de la internacionalización de la economía y empresa. Para hacerlo, cuenta con un cuerpo de profesores doctores e investigadores a tiempo completo, así como investigadores con dedicación parcial. El Grupo de Investigación en Economía y Empresa fue constituido en el año 2006 por profesores de ESCI-UPF centrando su actividad alrededor de la generación de conocimiento relevante para la internacionalización de la Economía y la Empresa (especialmente a nivel de Cataluña y España). El grupo pasó a denominarse RISE (Research in Internacional Studies and Economics) en el 2015. Dentro del grupo de investigación se identifican 2 grandes áreas de interés. A continuación se enumeran, por áreas, los objetivos principales de la investigación del grupo:

1) Investigación en economía aplicada: Mediante el análisis micro y macroeconómico aplicado, el equipo de investigación del Grupo de Investigación en Economía y Empresa Internacional de ESCI-UPF estudia la competitividad, productividad y, en general, la evolución de las economías catalana, española y europea. Los investigadores de ESCI-UPF conocen en profundidad las principales fuentes y bases de datos que contienen la información detallada y actualizada sobre flujos comerciales y de inversión así como las técnicas estadísticas y econométricas adecuadas para explotarlas.

2) Investigación en empresa internacional: El estudio del proceso de internacionalización es uno de los objetivos claves de ESCI-UPF como institución. La aproximación al estudio empresarial por parte del Grupo de Investigación en Economía y Empresa Internacional de ESCI-UPF pretende ser integral y basado tanto en el análisis como en las experiencias recientes de empresas que se encuentran en diferentes momentos del proceso de internacionalización. Para realizar el estudio desde la perspectiva empresariales han identificado diversos centros de interés: 1) la identificación de los elementos claves de éxito en la internacionalización de un sector o empresa en concreto; 2) la identificación de las particularidades del proceso de internacionalización en zonas geográficas concretas, teniendo en cuenta el contexto económico, social y político por país, así como las perspectivas de desarrollo del mismo; finalmente, 3) el análisis de la adaptación de los procesos establecidos dentro de la empresa para internacionalizarse.

Los investigadores del RISE tienen diversos perfiles de forma que cubren un abanico de áreas dentro del mundo de la economía y la empresa. En función de la naturaleza del proyecto en curso, el RISE invita al profesorado a tiempo parcial de ESCI-UPF a participar en las actividades de investigación.

Así mismo, miembros del grupo colaboran en proyectos particulares de los grupos de investigación de la UPF, universidad a la que ESCI-UPF está adscrita, para proyectos puntuales y contrastes de ideas. Así, hay un contacto directo con Grupo de Investigación Consolidado en Macroeconomía y Política Fiscal y Monetaria a través de Xavier Cuadras Morató (Director de ESCI-UPF y miembro del Grupo Consolidado), el BARG (Business Analytics Research Group), el LEEX (Laboratorio de Economía Experimental). Por último, el Grupo está colaborando en proyectos de la Cátedra Unesco del Ciclo de Vida de ESCI-UPF . Por otro lado, el RISE tiene establecido un convenio de colaboración con los investigadores de la Business Engineering School de La Salle para la elaboración de casos de experiencias empresariales de internacionalización y proyectos relacionados con este ámbito que puedan beneficiarse de la experiencia de ambas instituciones.

En el anexo 3 se indican los principales trabajos de investigación realizados en el ámbito de la economía y la empresa internacionales.

- **Fundación IDEC**

La Fundación IDEC, creada en 1993, es el instrumento de la Universidad Pompeu Fabra para desarrollar la formación continua y orientada a los profesionales en estrecha colaboración con el mundo empresarial. Con la perspectiva que dan estos años de funcionamiento y actividad bajo la premisa de la calidad y el rigor académico, se ha consolidado con una oferta de másters

y diplomas de posgrado plenamente adaptados a las necesidades formativas de los ámbitos de la empresa y del mundo empresarial. A su vez, los graduados y antiguos alumnos de la UPF encuentran allí una continuidad natural de sus estudios universitarios y el reciclaje necesario para el desarrollo de su actividad profesional.

El Consejo de Estudios de la Fundación IDEC y la Comisión de Tercer ciclo de la Universidad Pompeu Fabra, aprobaron en el año 1998, la puesta en marcha de una formación de posgrado en Negocios Internacionales con orientación geográfica situada en los mercados de América Latina y su relación con los mercados europeos. Esta propuesta venía a cubrir un vacío en la formación de titulados universitarios para su inserción en las empresas españolas con vocación internacional, en el momento en que la inversión directa española en el extranjero empezó a destacar en América Latina. Desde entonces, hasta la fecha, el programa ha pasado por tres etapas diferenciadas.

En la primera etapa, se diseña un programa en colaboración con profesores de otras cuatro instituciones académicas de América Latina (Instituto Tecnológico de Monterrey (ITESM-TEC), Campus de Ciudad de México; Universidad Pacífico de Lima, Perú; Universidad de la República de Montevideo y Universidad Diego Portales de Santiago de Chile). Siguiendo las recomendaciones del Consejo de Estudios, la primera edición de esta oferta de posgrados se concretó en forma de un curso de 200 horas que otorgaba el título de Diploma en Negocios Internacionales con Especialización con América Latina (DENAL). El acuerdo interuniversitario se concretó en dos tipos de actuaciones. La intervención de profesores de las universidades latinoamericanas en el claustro de profesores del curso en Barcelona, y el intercambio de grupos de participantes de distintas maestrías del TEC, Pacífico y Diego Portales, así como del grupo de la Fundación IDEC de Barcelona, en actividades (con la denominación de Seminario Internacional de Interés Empresarial) de dos semanas de duración en alguna de las instituciones contrapartes.

La segunda etapa en la vida de esta oferta académica desde la Fundación IDEC, tiene lugar dos años más tarde, y viene marcada por el impulso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en el entorno empresarial y, en particular, por el avance del fenómeno internet. La Fundación IDEC ofrece, de este modo, un segundo programa, esta vez con la denominación de Postgrado en Negocios electrónicos (e-business). Los participantes que obtienen los dos diplomas, el de Negocios Electrónicos y el de Negocios Internacionales, adquieren el derecho a la obtención del Máster en Negocios Internacionales con Especialización con América Latina. La presencia de la componente tecnológica en el ámbito empresarial, así como el avance del interés de las empresas en el mundo por los mercados asiáticos y en Europa por los mercados de los países del este del continente, aconsejan, en el curso siguiente, agrupar de una parte los contenidos de ambos diplomas en un solo recorrido curricular para definir el título de Máster en Negocios Internacionales, abriéndose simultáneamente, la posibilidad que adquieren mediante un recorrido opcional, alguna de las 4 especializaciones en mercados geográficos: América Latina, Europa. Europa del Este y Asia. Una vez consolidada la incorporación de los países del este europeo en la UE, los itinerarios curriculares se concentraron en Europa, Asia y América Latina.

La tercera etapa es el fruto de la reflexión acerca de la estructura del programa. Después de hacer balance de los contenidos, mediante numerosas reuniones con los profesores del curso, escuchar las opiniones de los expertos y del resultado de un encargo a dos profesores externos con experiencia en el diseño curricular y el ámbito de los negocios internacionales, el programa se estructuró de una forma diferente a como se hizo en ediciones precedentes. El programa del Máster en Negocios Internacionales con Especialización con América, Latina, Asia y Europa, se dividió en 5 grandes bloques: Entorno económico e institucional; Estrategia de la empresa internacional; Operaciones del comercio exterior; Oportunidades de negocio en los mercados de Europa, Asia y América Latina; y un último bloque que agrupa las Habilidades directivas y de negociación. Este máster a su vez estaba compuesto por 2 diplomas de postgrado fruto de la combinación de los grandes bloques: el Postgrado de Comercio Exterior y el Postgrado de Dirección Estratégica de la Empresa Internacional.

9

El perfil de los participantes en el Máster en la Fundación IDEC es variado en cuanto a su procedencia geográfica (hasta el momento han participado personas de 25 nacionalidades distintas, conviviendo habitualmente en una misma edición participantes de 12 países distintos), titulación (con mayoría de formación en Administración de Empresas, Economía, Comercio exterior y Marketing, sin olvidar titulados en Traducción e Interpretación, Derecho e Ingeniería), género (con participación creciente de mujeres) y con una edad media en torno a los 28 años.

También en diverso el perfil del profesorado en cuanto a su procedencia (una tercera parte son profesores extranjeros), especialización académica (para cubrir los distintos aspectos y contenidos del programa) y profesional (con una combinación equilibrada entre profesores a tiempo completo en la universidad, profesores asociados que actúan en el ejercicio libre de su profesión) y empleados y directivos de reconocidas empresas internacionales.

La Universidad Pompeu Fabra creo en el año 2005 el Observatorio de Relaciones con América Latina (ORLA) que es un centro de investigación reconocido en el catálogo de la UPF. Muchos de los integrantes de ORLA participan como profesores en el Máster en la Fundación IDEC y colaboran en la producción científica que luego sirve también de referencia bibliográfica en muchas de las materias del programa del curso.

En el contexto de consolidación del Espacio Europeo de Educación Superior, el Patronato de la Fundación Instituto de Educación Continua (Fundación IDEC), acordó la creación de Barcelona School of Management. Con la publicación en el DOGC 5813 (8.2.2011) de la Orden ECO/12/2011, se autoriza la adscripción se autoriza la adscripción de IDEC Escuela de studios Superiores como centro adscrito a la Universidad Pompeu Fabra.
Con la publicación en el DOGC 7079 (15.3.2016) se autorizó el cambio de denominación del Centro Adscrito siendo el nuevo nombre autorizado el de Barcelona School of Management. Adjunto Anexo 6, copia de dicha disposición.

Interés del título propuesto

Las economías de todo el mundo están cada vez más interconectadas. Es una de las consecuencias de la globalización de los mercados que ha vivido en las últimas décadas una explosión sin precedentes. Las empresas han encontrado en otros puntos de la geografía mundial la oportunidad de abrir nuevos mercados para la colocación de sus productos, bienes o servicios. Las inversiones productivas fuera de sus fronteras han sido contempladas por otras empresas como la forma de aprovechar condiciones más favorables que las que las empresas contemplan en sus lugares de origen. La facilidad de instalación en algunos mercados emergentes, unido a las ventajosas condiciones fiscales y de los costes laborales, han empujado a la economía mundial a aumentar el comercio intra-industrial.

La presencia de una empresa en el contexto internacional es mucho más compleja que en un mercado local, puesto que las variables con las que debe trabajar son más heterogéneas y cambiantes –diferentes mercados, ciclos de vida de producto distintos, variedad de competidores e intermediarios, distintas formas de penetración e implementación, diferentes tipologías de consumidores, etc.

Esta complejidad se ha visto recientemente acrecentada por el desarrollo acelerado de las tecnologías de la información y comunicación y la tendencia a la globalización de la economía en general. El proceso de innovación y cambio constante que debe afrontar la empresa internacional la convierte en un centro de generación de ideas donde el dominio de las herramientas de gestión y toma de decisiones empresariales así como el de las nuevas tecnologías es indispensable para alcanzar los niveles de calidad y eficiencia que exige el entorno competitivo. Surgidos de los retos que plantea la internacionalización, las empresas deben dar repuesta a desafíos como:

10

- Orientar las actividades de forma que se satisfagan las necesidades de clientes de diferentes nacionalidades.
- Competir eficaz y efectivamente en un entorno global.
- Crear una cultura empresarial capaz de cambiar y adaptarse con agilidad.
- Atraer, desarrollar y retener los mejores talentos capaces de liderar la organización.
- Incorporar las nuevas tecnologías de información, gestión y comunicación.

Para dar respuesta a las exigencias del entorno económico actual que ponen en especial relieve la necesidad de que las empresas se internacionalicen para diversificar riesgos en diferentes mercados, la empresa necesita profesionales con formación específica acerca del contexto internacional.
Más aún, la actual coyuntura económica ha demostrado que las empresas internacionalizadas, es decir, aquellas que operan en diferentes mercados, son las que están superando mejor las dificultades financieras recientes. En este sentido, los expertos auguran un incremento de demanda de profesionales de del comercio internacional y la inversión en el exterior[1],

La profesionalización en la dirección y en la gestión de los departamentos de las empresas con responsabilidad en las operaciones de comercio exterior, junto a la necesaria preparación de los dirigentes y mandos intermedios expatriados para hacerse cargo de las unidades productivas en el exterior, exige de conocimientos específicos y de competencias profesionales para el mejor desempeño. Para cubrir la necesidad de internacionalizarse, las empresas buscan profesionales con dos perfiles diferentes pero complementarios. Por un lado, el perfil tradicional del experto en gestión empresarial en base a estudios de administración empresa, habiendo cursado parte de la optatividad en gestión internacional. Por el otro, profesionales que hayan estudiado una carrera técnica o humanística, que quieran desarrollar su carrera profesional en el departamento internacional de la empresa, por lo que deben complementar su formación técnica con algún programa de formación continua en gestión internacional. Estos dos perfiles han originado ofertas formativas que se han llevado a cabo como títulos propios en la Escuela Superior de Comercio Internacional (ESCI-UPF) y en la Fundación IDEC. De aquí la presentación conjunta de esta memoria, con el afán de acreditar un único programa, aunque con particularidades en función del colectivo implicado.

La orientación profesional del programa se refuerza con dos de sus actividades destacadas como son, la realización obligatoria de los participantes de una Misión Comercial o Semana Internacional[2], y la elaboración de un Trabajo Final de Máster, que pone en práctica todo el conjunto de conocimientos adquiridos a lo largo del máster.

Así, la propuesta de Máster Universitario en Negocios Internacionales que se presenta en este documento está dirigida respectivamente en cada una de las dos instituciones oferentes de esta titulación, a dos colectivos distintos:

1. Perfil ESCI-UPF: Jóvenes universitarios nacionales e internacionales recién titulados o con experiencia profesional limitada y desvinculada del entorno de la empresa internacional, que deseen obtener competencias prácticas y profesionalizadoras que capaciten para trabajar en el entorno de la empresa internacional. La oferta formativa que se les proporciona, 100% en inglés, incluye la realización de prácticas profesionales obligatorias que les permitirá adquirir experiencia.

[1] Ver, por ejemplo, el artículo sobre internacionalización publicado en La Vanguardia el pasado 14 de marzo de 2010. El artículo se refiere a “Los profesionales de la exportación” como profesionales de futuro, debido a que la apertura de mercados en el extranjero es una opción cada vez más necesaria para afrontar la crisis. Esta tendencia no está circunscrita a la situación actual, sino que es una necesidad empresarial que la crisis ha puesto de manifiesto pero que muchas de las empresas del país ya consideraban como básica para su supervivencia en el entorno competitivo global.

[2] Su propósito es lograr que los participantes traduzcan conocimientos teóricos en práctica profesional al desarrollar agendas comerciales y representar empresas reales. Muchas de estas experiencias se concretan en nuevas empresas o en la internacionalización de empresas antes locales, además de ofrecer una interesante plataforma para la inserción laboral.

11

2. Perfil Barcelona School of Management: Titulados universitarios preferentemente en el ámbito de las actividades empresariales con una experiencia profesional mínima de dos años ya sea en la empresa o en organismos públicos. Para este colectivo será clave la especialización geográfica, que se concentra principalmente en América Latina, receptor de la gran parte de la inversión extranjera directa española y emisor de una parte importante de las exportaciones de los países de la región y, por otro lado, en Asia, como mercado de mayor crecimiento en las relaciones comerciales con los países europeos. Esta parte del curso se completa, además, con la revisión del marco en el que se desenvuelven las políticas comerciales en Europa.

La movilidad geográfica y la transversalidad de las competencias exigidas a los profesionales del futuro justifican los perfiles heterogéneos a los que va orientado el Máster y su capacidad profesionalizadora como veremos en detalle en la Planificación de las Enseñanzas (sección 5 de la Memoria).

La incorporación del inglés en la actividad formativa, ya sea a través del 100% de las sesiones, para el perfil de estudiantes ESCI-UPF, o de sesiones puntuales para los estudiantes del Barcelona School of Management, fomenta la capacidad de los estudiantes para interactuar en un entorno global; para incrementar el poder de atracción de estudiantes extranjeros y para hacer que el desarrollo académico del curso sea en sí mismo una experiencia internacional.

El programa capacita para la incorporación a las siguientes funciones de la empresa internacional: gestionar Departamentos de Import-Export, dirigir Departamentos Internacionales, ejercer la función de Responsable de Compras Internacional, dirigir de Filiales en el exterior, establecerse como Emprendedor Internacional, ejercer la función de Responsable de Logística Internacional, o desarrollarse como Consultor de Marketing e Investigación de mercados a nivel internacional. La formación de profesionales que cubran las necesidades de la empresa internacional es la misión fundacional de ESCI-UPF y del Barcelona School of Management.

Ambos centros adscritos consideran clave la oferta de esta enseñanza. La internacionalización de la empresa y todo lo que ella suscita es esencial en un mundo globalizado en el que hoy vivimos; no únicamente a través de la formación sino también a través de la dimensión de la investigación, es por ello que en anexo 3 se incorporan líneas de investigación asociadas al ámbito disciplinar del Máster propuesto.

Así mismo, el Máster complementará la oferta de títulos ofrecidos por la UPF. A continuación se comparan los títulos más íntimamente relacionados con los Negocios Internacionales. En concreto, se compara el nuevo Máster con:

1. El Grado en Negocios y Marketing Internacionales (ESCI-UPF, Grado universitario)

2. El Máster en Comercio Exterior (ESCI-UPF, Título propio que en 2011 sustituyó al antiguo Curso Superior de Comercio Exterior)

3. El Máster en Negocios Internacionales Executive (ESCI-UPF , Título propio extinguido en 2012)

La comparativa se presenta en forma de tablas que muestran las principales características de los programas así como las competencias que trabajan, cosa que permite establecer las diferencias que justifican la implantación del Máster universitario en Negocios Internacionales.

1. Comparativa Grado en Negocios y Marketing Internacionales (GNMI) vs. Máster Universitario en Negocios Internacionales (MIB)

Grado en Negocios y Marketing Internacionales (GNMI)	Máster Universitario en Negocios Internacionales (MIB)

Características principales y objetivos

- 240 ECTS
- Especializaciones: Márketing e Investigación de Mercados / Negocios Internacionales
- Duración: 4 cursos; a tiempo completo
- 40% en Inglés
- Asignaturas Básicas: 60 ECTS
- Asignaturas Obligatorias: 104 ECTS
- Asignaturas optativas: 48 ECTS
- Realización de prácticas: 20 ECTS
- Trabajo final: 20 ECTS
- Metodología docente: 30% presencialidad (1800 horas de docencia)
- Idioma obligatorio (24 ECTS) a elegir entre: francés, alemán, japonés, chino y ruso.

Público objetivo

Estudiantes con interés en adquirir formación en los conocimientos, las técnicas, las habilidades y las conductas que configuran la cultura internacional de los negocios y del marketing internacionales. Esta cultura requiere del profesional unos conocimientos multidisciplinares, dirección y técnicas empresariales, economía y métodos cuantitativos hasta los conocimientos humanísticos y institucionales, así como los idiomas, uno de los elementos clave para los negocios y el marketing internacionales. Pueden acceder al GNMI aquellos estudiantes que estén en disposición de realizar estudios de Grado según los procedimientos establecidos por la Generalitat de Cataluña.

Objetivos formativos

El plan de estudios del GNMI tiene un carácter de ***formación básica y transversal*** en el ámbito de los Negocios y del Marketing Internacionales. El GNMI combina la formación integral en negocios y gestión internacional con el ***aprendizaje de idiomas*** y ***competencias relacionadas con temas culturales, políticos y sociales*** de las principales áreas económicas con las que las empresas de nuestro país tienen relaciones comerciales. En el GNMI se hace uso extensivo del inglés como lengua vehicular (actualmente más de un 40 por ciento de los créditos académicos que no corresponden a otros idiomas). Todos los estudiantes, independientemente de su perfil, comparten

- 60 ECTS
- Duración: 1 curso; a tiempo completo
- 100% en Inglés
- Asignaturas Básicas: 42 ECTS
- Realización de prácticas (perfil ESCI-UPF de optatividad): 9 ECTS
- Trabajo Final: 6 ECTS
- Semana internacional: 3 ECTS
- Metodología docente: 50% presencialidad (750 horas de docencia)
- Sin experiencia en negocios internacionales

Público objetivo

Este programa se dirige a jóvenes universitarios recién titulados, sin formación específica en Administración y Dirección de Empresas, y con interés en adquirir una visión práctica, real y profesionalizadora de la empresa internacional.

Objetivos formativos

Formar profesionales en la dirección y en la gestión de los departamentos de las empresas con responsabilidad en las operaciones de comercio exterior, así como preparar dirigentes y mandos intermedios expatriados para hacerse cargo de las unidades productivas en el exterior. El MIB desarrolla los ***conocimientos específicos*** y ***competencias profesionales*** de estos cargos en base a los conocimientos técnicos o humanísticos previos de los participantes. El MIB ***complementa la formación previa de los participantes*** para su aplicación a los negocios internacionales. La movilidad geográfica y la transversalidad de las competencias exigidas a los profesionales del futuro justifican los perfiles heterogéneos a los que va orientado el Máster y su capacidad profesionalizadora.

13

los dos años iniciales, en los que se pretende que adquieran ***competencias fundamentales*** en materias como economía, derecho, organización de empresas y otras así como se introduzcan en el aprendizaje de una lengua extranjera para su uso en el ámbito de los negocios.	

Diferencias:

El GNMI tiene como objetivo ofrecer una formación de tipo básico, garantizando un aprendizaje de competencias relacionadas con los negocios internacionales a la vez que trabajando competencias transversales relacionadas con la comprensión de conocimientos y su aplicación a un campo particular; la capacidad analítica y la habilidad de comunicación. En este sentido, enfatiza en temas culturales, políticos y sociales de carácter global. Incluye como complemento el aprendizaje de idiomas. Es preciso tener en cuenta que los estudiantes del grado se encuentran en su mayoría, en su primera fase de formación específica durante la cual deben trabajar aspectos de carácter generalista.

Por el contrario, el Máster Universitario en Negocios Internacionales se dirige a aquellos estudiantes que, habiendo adquirido las competencias básicas de comprensión aplicación de conocimientos; la capacidad analítica y la habilidad de comunicación, deseen especializarse en el campo de los negocios internacionales. La formación ofrecida está orientada a su profesionalización en base a las competencias ya adquiridas en los estudios previos al Máster y las competencias específicas trabajadas en los módulos del máster. El complemento formativo, previo al inicio del máster, y el material complementario introductorio a disposición de los estudiantes, permiten que los distintos módulos del máster adquieran una perspectiva marcadamente práctica.

Competencias

Se trabajan 65 competencias (29 generales y 36 específicas) desarrolladas partiendo o tomando como base las competencias básicas de Grado recogidas en el RD 1393/2007, y las recogidas en el Marco Español de Cualificaciones para la Educación Superior, MECES: a. Competencia para la comprensión de conocimientos, partiendo de la base de la educación secundaria general; b. Competencia para la aplicación de conocimientos al trabajo diario en la gestión o el márketing internacionales, en particular, la competencia de elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas c. Competencia para reunir e interpretar datos relevantes que permita emitir juicios reflexivos sobre la realidad económica y social d. Competencia para comunicarse y transmitir información (ideas, problemas, soluciones) a públicos especializados y no especializados e. Competencia para desarrollar actividades de aprendizaje de forma relativamente autónoma.	33 Competencias trabajadas (13 generales y 20 específicas) partiendo o tomando como base las competencias de Máster recogidas en el RD 1393/2007 y aquellas otras que figuren en el Marco Español de Cualificaciones para la Educación Superior, MECES: a. Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio b. Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios. c. Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones –y los conocimientos y razones últimas que las sustentan– a públicos especializados y no

Cabe destacar que: ● Las competencias del GNMI trabajan la comprensión, aplicación, interpretación y análisis, comunicación y transmisión de información. ● Se trabajan competencias relacionadas con las distintas áreas funcionales de la empresa con una dimensión internacional para dar una visión global del entorno de interés. ● Un importante número de competencias ahondan en aspectos lingüísticos (competencias en tercera y cuarta lengua), comunicación e interacción multicultural y en la capacidad de gestión de la información. ● Se hace especial énfasis en la negociación y en el marketing internacionales (áreas de especialización). El carácter competencial es no obstante introductorio.	especializados de un modo claro y sin ambigüedades; d. Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo. **Cabe destacar que:** ● El trabajo parte de las competencias que de forma común deben poseer los estudiantes, todos ellos en posesión de un título de grado. En este sentido, los estudiantes de máster deben tener competencias básicas de comprensión, aplicación, interpretación y análisis, comunicación y transmisión de información. ● Se trabajan competencias específicas del área de los negocios internacionales. Las asignaturas están orientadas a adquirir conocimientos y capacidades ***avanzadas*** de las distintas áreas funcionales de la empresa en relación a los negocios internacionales.
Diferencias:	
El nivel de competencias previo de los estudiantes del máster permite que el título se centre en la consecución de competencias avanzadas y altamente especializadas en Negocios Internacionales. En el Grado, como titulación de carácter más generalista se trabajan competencias básicas de comprensión, aplicación, interpretación y análisis, comunicación y transmisión de información, que en gran parte se presuponen a los estudiantes de Máster.	

15

2. **Comparativa Máster en Comercio Exterior vs. Máster Universitario en Negocios Internacionales (MIB)**

Máster en Comercio Exterior	**Máster Universitario en Negocios Internacionales (MIB)**
Justificación y características principales	
● 60 ECTS ● Duración: 1 curso académico (fines de semana) ● Lengua vincular: Castellano ● Asignaturas Básicas: 54 ECTS ● Trabajo Final: 6 ECTS ● Este programa no conlleva prácticas ● 450 horas de docencia ● Experiencia profesional mínima de 2 años en actividades de carácter internacional. **Público objetivo** Este programa se dirige a titulados universitarios y profesionales que deseen adquirir una formación general, amplia y práctica en comercio exterior. El perfil de estudiante es el de profesionales vinculados al departamento de comercio exterior de una empresa que deseen obtener una visión global de todo el proceso de apertura al exterior. Se requiere que los estudiantes tengan una experiencia mínima de 2 años en actividades de carácter internacional. **Objetivos formativos** Preparar profesionales en la gestión operativa de los negocios internacionales, dotándoles de las herramientas y de los conocimientos necesarios para participar activamente en el desarrollo de la empresa internacional. El plan de estudios se centra en los procedimientos administrativos y operativos del comercio internacional en los siguientes aspectos: - Política comercial - Transporte internacional - Control de gestión y costes - Gestión de competencias profesionales - Gestión de aduanas - Gestión de compras - Comercio electrónico - Logística - Banca internacional - Marketing Internacional - Contratación internacional	● 60 ECTS ● Duración: 1 curso; a tiempo completo ● 100% en Inglés ● Asignaturas Básicas: 42 ECTS ● Realización de prácticas (perfil ESCI-UPF de optatividad): 9 ECTS ● Trabajo Final: 6 ECTS ● Semana internacional: 3 ECTS ● Metodología docente: 50% presencialidad (750 horas docencia) ● Sin experiencia en negocios internacionales **Público objetivo** Este programa se dirige a jóvenes universitarios recién titulados, sin formación específica en Administración y Dirección de Empresas, y con interés en adquirir una visión práctica, real y profesionalizadora de la empresa internacional. Los ***participantes no han tenido una experiencia profesional relevante*** en Negocios Internacionales. La movilidad geográfica y la transversalidad de las competencias exigidas a los profesionales del futuro justifican los perfiles heterogéneos a los que va orientado el Máster y su capacidad profesionalizadora. **Objetivos formativos** Formar profesionales en la dirección y en la gestión de los departamentos de las empresas con responsabilidad en las operaciones de comercio exterior, así como preparar dirigentes y mandos intermedios expatriados para hacerse cargo de las unidades productivas en el exterior. El MIB desarrolla los conocimientos específicos y competencias profesionales de estos cargos en base a los conocimientos técnicos o humanísticos previos de los participantes. El MIB complementa su formación para su aplicación a los negocios internacionales. Los principales objetivos son: - Capacitar la identificación, análisis y desarrollo de oportunidades de negocio en mercados extranjeros. - Proporcionar los conocimientos más avanzados y las competencias primordiales

16

	en la organización y gestión de las actividades propias de un departamento de comercio exterior. - Capacitar para emprender y mantener actividades empresariales en el extranjero. - Capacitar para la identificación, mediante criterios avanzados, de las distintas modalidades de presencia empresarial en el exterior. - Proporcionar los conocimientos y las principales competencias especializadas para decidir la forma de entrada de la empresa en los mercados internacionales y participar en los procesos de negociación internacional.

Diferencias:

El perfil del estudiantado de ambos programas es distinto en tanto que los estudiantes del Máster en Comercio Exterior deben tener una experiencia previa en su área de interés mientras que a los participantes en el MIB se les requiere unos conocimientos transversales.

Por lo que se refiere a los objetivos formativos, mientras el Máster en Comercio Exterior forma en los procedimientos administrativos y operativos relacionados con el Comercio Exterior, en el MIB se trabajan los conocimientos necesarios para realizar negocios a nivel internacional. En este sentido, el MIB desarrolla su programa de forma paralela a las fases de un proceso de internacionalización (entorno y diagnóstico interno; estrategia; y operativa) mientras que el Máster en Comercio Exterior se centra en la pura operativa del Comercio Internacional.

Competencias

El programa propio no está asociado a un perfil competencial detallado. No obstante, cabe destacar que las competencias trabajadas se centran exclusivamente en los aspectos operativos del comercio exterior.	Competencias trabajadas partiendo o tomando como base las competencias de Máster recogidas en el RD 1393/2007 y aquellas otras que figuran en el Marco Español de Cualificaciones para la Educación Superior, MECES: Cabe destacar que se trabajan competencias específicas asociadas a todo el proceso de la realización de negocios internacionales. Las asignaturas están orientadas a adquirir conocimientos ***avanzados*** de las distintas áreas funcionales de la empresa en relación a los negocios internacionales.

Diferencias:

El Máster en Comercio Exterior trabaja las competencias relacionadas con los aspectos operativos y administrativos del Comercio Exterior mientras que las competencias trabajadas en el MIB se dirigen a la capacitación de los participantes para realizar negocios a nivel internacional en todas sus fases de desarrollo.

17

3. **Comparativa Máster en Negocios Internacionales vs. Máster Universitario en Negocios Internacionales (MIB)**

Máster en Negocios Internacionales (MIB Executive)	**Máster Universitario en Negocios Internacionales (MIB)**
Justificación y características principales	
● 60 ECTS ● Duración: 1 curso (fines de semana) ● Lengua vincular: Castellano ● Asignaturas Básicas: 53 ECTS ● Trabajo Final: 7 ECTS ● Este programa no conlleva prácticas ● Metodología docente: 500 horas lectivas ● Experiencia profesional mínima **Público Objetivo** Titulados universitarios con experiencia profesional mínima de 2 años en una posición de mando intermedio-alto en empresas de carácter internacional. Los participantes en el programa MIB Executive son personas con una clara vocación internacional, experiencia en la empresa en los campos o funciones relacionados con la actividad exterior, una amplia formación cultural y unas condiciones humanas que favorezcan la integración en el grupo, el trabajo en equipo y el establecimiento de relaciones. **Objetivos formativos** Formar directivos con especial excelencia en los negocios internacionales, que desarrollen la nueva estrategia de la empresa, ofreciendo una visión global, multidisciplinar y eminentemente práctica del proceso de internacionalización de la empresa El participante recibe una formación específica en las áreas comercial, financiera, legal, recursos humanos y comercio electrónico y desarrolla una mejora en sus habilidades de comunicación y negociación obteniendo también una visón en tiempo real de la situación económica, política, social y costumbrista de las áreas del mundo en la que trabaja o puede trabajar Por último el alumno adquiere habilidades y destrezas para la toma de decisiones a través de los conocimientos proporcionados en el área de dirección general	● 60 ECTS ● Duración: 1 curso; a tiempo completo ● 100% en Inglés ● Asignaturas Básicas: 42 ECTS ● Realización de prácticas (perfil ESCI-UPF de optatividad): 9 ECTS ● Trabajo Final: 6 ECTS ● Semana internacional: 3 ECTS ● Metodología docente: 50% presencialidad (750 horas) **Público objetivo** Este programa se dirige a jóvenes universitarios recién titulados, sin formación específica en Administración y Dirección de Empresas, y con interés en adquirir una visión práctica, real y profesionalizadora de la empresa internacional. Los ***participantes no han tenido una experiencia profesional relevante*** en Negocios Internacionales. La movilidad geográfica y la transversalidad de las competencias exigidas a los profesionales del futuro justifican los perfiles heterogéneos a los que va orientado el Máster y su capacidad profesionalizadora. **Objetivos formativos** Formar profesionales en la dirección y en la gestión de los departamentos de las empresas con responsabilidad en las operaciones de comercio exterior, así como preparar de dirigentes y mandos intermedios expatriados para hacerse cargo de las unidades productivas en el exterior. El MIB desarrolla los conocimientos específicos y de competencias profesionales de estos cargos en base a los conocimientos técnicos o humanísticos previos de los participantes. El MIB complementa su formación técnica para su aplicación a los negocios internacionales. La movilidad geográfica y la transversalidad de las competencias exigidas a los profesionales del futuro justifican los perfiles heterogéneos a los que va orientado el Máster y su capacidad profesionalizadora.

Diferencias:

Los perfiles diferenciados de estos dos másters hacen que los objetivos y el trabajo realizado para alcanzar las competencias requeridas para la realización de distintas funciones en Negocios Internacionales sea marcadamente distinto en su metodología y desarrollo. Se prevén más horas de presencialidad del estudiante del MIB universitario y la realización de prácticas en empresa que le permitan adquirir una visión práctica de los conocimientos adquiridos.

Competencias	
El programa propio no está asociado a un perfil competencial detallado. No obstante, cabe destacar que las competencias trabajadas se fundamentan en los conocimientos previos de los estudiantes acerca del entorno internacional de la empresa.	Competencias trabajadas partiendo o tomando como base las competencias de Máster recogidas en el RD 1393/2007 y aquellas otras que figuran en el Marco Español de Cualificaciones para la Educación Superior, MECES. Cabe destacar que la realización de prácticas, el trabajo de fin de Máster así como, la metodología docente utilizada permiten al estudiante obtener una visión práctica que le permita desenvolverse en el ámbito de los negocios internacionales.

Diferencias:

Las competencias a trabajar son marcadamente diferenciadas dado que los perfiles - en términos de habilidades, conocimientos y actitudes previas - son distintos. En este sentido, los objetivos formativos y la metodología docente empleada son propios de cada programa.

2.2. Referentes externos a la Universidad proponente que avalen la adecuación de la propuesta a criterios nacionales o internacionales para títulos de similares características académicas.

Las propuestas de máster en negocios internacionales o en comercio exterior son habituales en las mejores universidades y escuelas de negocio del mundo.

Tal y como se ha venido comentando, la globalización ha facilitado la interconexión de las economías mundiales y el crecimiento de oportunidades en nuevos mercados. Sin embargo, la presencia de una empresa en el contexto internacional es mucho más compleja que en un mercado local, pues las variables con las que se debe trabajar son más heterogéneas y cambiantes, además, dicha complejidad se ha visto acrecentada por el desarrollo acelerado de las tecnologías de la información y comunicación. El papel de las instituciones que permiten formar a todos los agentes vinculados a dicho proceso de internacionalización, es crucial, y la conexión de las mismas con la realidad empresarial, lo es todavía más.

A continuación se detallan algunos de los referentes que se han tenido en cuenta para la elaboración de esta memoria. Cabe destacar que se ha dado prioridad a aquellos referentes que disponen de programas acreditados como universitarios, puesto que también incorporan y tienen en cuenta todos los requisitos necesarios exigidos. Además, se destaca aquello que se ha valorado como aspecto principal de cada uno de ellos.

Referentes nacionales:

De la totalidad de programas vinculados al comercio exterior distinguimos y destacamos los siguientes, cada uno de ellos con su propio elemento de distinción:

● **Máster oficial en European and International Business Management** (Universidad de Deusto)
http://www.europeanmanagement.deusto.es/servlet/Satellite/Page/1179833716708/_cast/%2311 79833716708/c0/UniversidadDeusto/Page/MasteresTPL

Programa interuniversitario entre la Universidad de Deusto, la AUDENCIA-Nantes Ecole de Management y Bradford School of Management, que ofrece una formación de carácter generalista en dirección y administración de empresas con especial énfasis en la gestión a nivel europeo e internacional. El 67 % de los estudiantes son de origen internacional (datos 2000-2008).

El programa comprende un total de 90 créditos ECTS (European Credit Transfer System) agrupados en diversos módulos que contienen las diferentes materias. Las clases se imparten en el idioma del país donde se desarrolla cada periodo de estudios. No obstante, los candidatos pueden cursar la solicitud al Máster sin dominar los tres idiomas, dado que la enseñanza de lenguas es una pieza clave del programa. La última fase consiste en la realización de una práctica, con una duración no menor de 3 meses.

Este programa incide principalmente en formar profesionales preparándoles para trabajar en el ámbito de la gestión internacional, en éste sentido nuestros objetivos y los de este programa convergen. También es importante destacar que tanto en el alto nivel participativo de estudiantes de origen internacional, el uso del inglés, así como la realización de prácticas, se establecen de nuevo puntos de conexión entre ambos programas.

● **Master oficial in International Business Administration and Modern Languages** (Universidad de Almeria)
http://cms.ual.es/UAL/en/estudios/masteres/MASTER7053

Este Máster está diseñado para desarrollar las competencias de los directivos en un entorno de negocios global y está centrado en la planificación estratégica de operaciones internacionales. Los estudiantes que alcancen el título de máster estarán capacitados para desempeñar puestos de media y alta dirección de empresas que posean un perfil internacional. Concretamente, este título prepara específicamente para trabajar en áreas de Recursos Humanos, Logística, Atención al Cliente, Comercial, Contabilidad, Finanzas, Comercio exterior, Marketing o Compras en empresas que realicen sus actividades en un entorno internacional.

El presente máster está compuesto por un único itinerario.

Este programa es un máster oficial de tipo profesional, del mismo modo que el Máster Universitario en Negocios Internacionales / International Business que proponemos. Comparten el interés por los principales sectores productivos de nuestro entorno, puesto que muestran un marcado perfil exportador que requiere de profesionales con la formación específica que ofrecen este dos programas.

● **Máster oficial en comercialización e internacionalización de productos y servicios** (Universidad Camilo José Cela)
http://www.ucjc.edu/index.php?section=estudios/titulaciones/masters-posgrados/master-comercializacion-internaciolizacion-productos-servicios/objetivos-metodologia

El objetivo general es formar a profesionales para el ejercicio de la profesión en el área de conocimiento de la gestión comercial de productos y servicios en el ámbito internacional, así como la investigación en estas áreas de conocimiento.

El Máster está dirigido a aquellos profesionales que deseen dirigir su actividad hacia el ámbito del marketing y la gestión comercial para desarrollar actividades directivas en esta área, como Directores de Marketing, Directores Comerciales, Brand y Product Managers.

● **Máster oficial in International Business** (MIB) (Universidad Camilo José Cela)

20

http://www.ucjc.edu/index.php?section=estudios/titulaciones/masters-posgrados/master-international-business-madrid-madrid-paris

El MIB se basa en cuatro ejes principales: métodos funcionales y técnicas, desarrollo personal, la importancia de toma de decisiones estratégica de la información, y creatividad e innovación, ejes claves en los negocios globales de la actualidad.

Trabajar de forma individual no permite el desarrollo del potencial creativo, de manera que se potencia al máximo el trabajo en equipo y así como las habilidades de dirección, que permitirán incrementar la productividad de los distintos grupos de trabajo de una empresa.

Se potencian además, los aspectos claves siguiente: Dirección competitiva. Comprensión del proceso de cambio. Competencia a nivel internacional. Formación de líderes (desarrollo personal, flexibilidad.

De la Universidad Camilo José Cela de Madrid hemos hecho alusión a dos programas, tal y cómo describimos a continuación, uno por su orientación al ámbito del márqueting y el segundo por su interés en la formación del estudiante en la toma de decisiones.

El Máster en Comercialización e Internacionalización de Productos y Servicios está dirigido a aquellos profesionales que deseen dirigir su actividad hacia el ámbito del marketing y la gestión comercial para desarrollar actividades directivas en esta área, como Directores de Marketing, Directores Comerciales, Brand y Product Managers. En éste sentido el máster que nosotros proponemos, oferta una asignatura exclusivamente en Márqueting Internacional en la línea de la Universidad Camilo José Cela.

El Máster Universitario en Negocios Internacionales / International Business que proponemos comparte con el Máster oficial in International Business (MIB) (Universidad Camilo José Cela) el interés por potenciar la toma de decisiones estratégicas y creatividad que corresponderían con todo el módulo de estrategia.

● **Máster universitario en Comercio Exterior** (Universidad de Valladolid)
http://www2.emp.uva.es/joomla/documentos/mce/uva%20master%20comercio%20exterior.pdf

Este proporciona una formación generalista dentro del ámbito del Comercio.

Los objetivos formativos del programa se corresponden con los descriptores de Dublín para el nivel universitario: se trata de adquirir conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y aplicación de ideas, en un entorno competitivo en el que la competitividad es la clave; aplicar conocimientos y comprensión a través de la capacidad de resolver problemas en entornos nuevos y poco conocidos; y emitir juicios e integrar conocimientos para enfrentarse a decisiones complejas en contextos de información incompleta.

De acuerdo con esta argumentación, la Red creada para el desarrollo del Grado en Comercio, constituida por todas las Escuelas Universitarias de Estudios Empresariales de España (EUEE), considera que es necesario completar la formación que se imparte en el grado en Comercio con unos estudios específicos sobre comercio y negocios internacionales que permitan completar, para aquellos alumnos que lo deseen, las competencias, habilidades y conocimientos adquiridos con el grado en Comercio.

Hay similitudes entre El Máster Universitario en Negocios Internacionales / International Business que proponemos y el Máster universitario en Comercio Exterior que oferta la Universidad de Valladolid, tales como la carga crediticia, el número de estudiantes, el uso del castellano y del inglés, así como el peso específico en el área de comercio y negocios internacionales.

● **Máster Oficial en Dirección de Comercio Exterior** (Universidad de la Laguna - Tenerife)
http://www.masteres.ull.es/view/master/direcciondecomercioexterior/Inicio/es

21

No existen precedentes de una titulación superior en Canarias en este ámbito competencial. Algunas de las instituciones que han facilitado prácticas para los estudiantes del programa han participado en el proceso de maduración y elaboración del proyecto de adaptación al espacio Europeo. Para el desarrollo de este periodo de prácticas se reserva una carga académica de 15 créditos ECTS y se entiende como un complemento a ese cierto margen de especialización al que el alumno puede acceder mediante la realización del proyecto fin de máster. De cara a maximizar el aprovechamiento de este periodo de prácticas, el mismo se llevará a cabo de manera obligatoria en el segundo semestre del curso.

Ambos másteres comparten el interés para que el estudiante lleve a cabo un período de prácticas en empresas o instituciones del sector, e incluso con la posibilidad de realizarlas en delegaciones en el extranjero de empresas colaboradoras.

- **Master In Global Entrepreneurship And Management** (Iqs - Instituto Químico de Sarrià) http://masters.iqs.es/?gclid=CKSIiOCvjKYCFZIn3wod4lHypg#/masters-oficiales/master-in-global-entrepreneurship-and-management

El Máster se ofrece de forma conjunta con la University of San Francisco (EEUU) y la Fu Jen University en Taipei (Taiwán). Los estudiantes experimentan durante 12 meses intensivos todo aquello que comporta vivir e interactuar en los tres ámbitos geográficos (Barcelona en Europa, Taipei en Asia y San Francisco en los EEUU). Se imparte totalmente en inglés y se dirige a graduados universitarios de cualquiera de los ámbitos relacionados con las áreas de negocios y economía, de procedencia geográfica tanto española como internacional. El máster capacita a los alumnos en la dirección y gestión de empresas y organizaciones con presencia en mercados globales. La participación de empresas, de los tres continentes en los que se cursa el máster, para la realización de las Prácticas obligatorias y el Trabajo Fin de Máster, constituye una buena oportunidad de inserción laboral.

Este programa y el que nosotros proponemos tienen aspectos en común, tales como carga crediticia, estableciendo así una parte de asignaturas obligatorias y un Trabajo Final de Máster. Es un referente puesto que ellos también potencian las relaciones con Asia.

- **Máster en Comercio Internacional** (Universidad de Vigo) http://webs.uvigo.es/vicprof/index.php?option=com_content&task=view&id=1722&Itemid=565&lang=es

En septiembre de 2008 se inició, en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Vigo, el Máster en Comercio Internacional, título oficial adaptado a la nueva normativa de la UE, equivalente de forma aproximada al actual (a extinguir) de licenciado con especialidad. Su duración es de un año académico y requiere la realización adicional de prácticas tuteladas (sustituibles por experiencia profesional). La carga lectiva es de 600 horas.

El enfoque de esta titulación es eminentemente aplicado: se trata de formar expertos universitarios en el área del comercio exterior, de gran interés para el desarrollo de Galicia. Nos parecía que teníamos puntos de conexión por nuestra ubicación geográfica, el interés por potenciar el comercio exterior, así como el formato en el que se presenta diseñado en un año académico, a tiempo parcial y para un máximo de 30 participantes.

Referentes internacionales:

- La oferta conjunta de la London School of Business and Finance http://www.lsbf.org.uk/programmes/masters/mib.html), y la de Grenoble School of Business (en uno de los lugares preferentes del ranking de Financial Times, http://www.grenoble-em.com/355-master-in-international-business-mib-2.aspx), que da lugar al título de Máster en Negocios Internacionales (MIB), se presenta como uno de los referentes más significativos del panorama internacional.

22

Este programa conjunto va dirigido a estudiantes de gran potencial con poca o ninguna experiencia laboral. El programa de MIB con doble titulación, es entregado en alianza con Grenoble Graduate School of Business. Incorpora materias de un programa en administración de negocios, las cuales son todas estudiadas desde diferentes perspectivas internacionales. El programa se basa en el conocimiento adquirido por gerentes de diferentes sectores que trabajan en atmósferas y compañías internacionales. Programa situado en un nivel alto del ranking, llevado a cabo en el corazón de Londres, muy cerca de compañías de prestigio líderes, bancos de inversión y firmas consultoras.

- La **red de escuelas de negocio CLADEA** (Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración www.cladea.org, de la que es miembro la Fundación IDEC de la UPF, ha contado con la participación en sus reuniones y sesiones de seminarios y presentación de ponencias y comunicaciones, con miembros del Claustro de profesores del Máster en Negocios Internacionales. En la edición del año 2007, celebrada en Miami, una comunicación presentada por tres profesores del Máster fue reconocida como la mejor contribución en su área.

A nivel de referentes internacionales, citamos la London School of Business and Finance por tratarse de uno de los Másteres en Negocios Internacionales más prestigiosos. La ubicación física del mismo, en pleno corazón de Londres la beneficia sin duda, al igual que La Barcelona School of Management y el ESCI-UPF, también ubicada en el centro de la ciudad. Una ciudad para vivir y compartir, apasionada por la innovación y el cambio, una gran capital del Mediterráneo, abierta a Europa y puente con América Latina.

Mención a la red de escuelas de negocio CLADEA por las estrechas relaciones con la Fundación IDEC, así como las sinergias que se establecen entre ellos y los profesores del título propio en Negocios Internacionales.

2.3. Descripción de los procedimientos de consulta internos y externos utilizados para la elaboración del plan de estudios.

Procedimiento de consulta interna

La propuesta de Máster se alimenta en primer lugar de la estrecha colaboración entre las 2 instituciones que en el seno de la Universitat Pompeu Fabra proponen el título descrito en este documento.

Por un lado ESCI-UPF, cuya misión fundacional es formar profesionales expertos con especial excelencia en los negocios internacionales y por el otro Barcelona School of Management, con la misión de desarrollar programas de educación continua y larga experiencia en la formación de profesionales en el campo de los negocios internacionales.

De este modo, los coordinadores académicos y el profesorado que en la actualidad participan en los programas de ámbitos afines al máster propuesto han colaborado activamente en el diseño del plan de estudios propuesto. Asimismo, se ha recibido información, ayuda y aprobación en los diferentes niveles de gobierno de la Universitat Pompeu Fabra.

A modo de ejemplo, entre otras acciones que desde largo tiempo atrás se han llevado a cabo en el proceso de gestación del máster, se han realizado entrevistas personales y encuestas estructuradas con los profesores Fernando Guirao, José Luis Marín, Xavier Puig, Oriol Amat, Julio José Rodríguez, Rosa Colomé y Jordi Garolera.

Además, el Patronato de ESCI-UPF ha participado también en el diseño y creación del Máster. La composición del Patronato está regulada en el artículo 7 de los Estatutos de ESCI-UPF y está definida de la manera siguiente: el Presidente, que es el consejero del departamento competente en temas de internacionalización de la empresa catalana del gobierno de la Generalitat de Catalunya; el Vicepresidente, que es el rector de la UPF; los vocales, 3 en

23

representación de la Generalitat de Catalunya y 2 en representación de la UPF; el director de ESCI-UPF; hasta un máximo de cuatro representantes de las instituciones integradas en el consorcio público ESCI-UPF. También figuran con voz, pero sin voto, el gerente de ESCI-UPF, que actúa como secretario y hasta un máximo de cuatro ex-consejeros académicos, siempre que hayan detentado este cargo al menos durante tres años.

El Barcelona School of Management, por su parte, y de forma concreta, para el Máster Universitario en Negocios Internacionales ha contado con el asesoramiento del Consejo de Estudios de la Fundación IDEC, que está formado, de forma paritaria, por profesorado de la UPF y por personas externas a la UPF de destacada experiencia y cualificación en las diferentes áreas de conocimiento. Su función es la de asesorar y evaluar la programación académica, para garantizar su adecuación a las necesidades de las empresas y de la sociedad, e impulsar un programa de calidad y mejora continua.

Consultas externas

La necesidad de un Máster Universitario en Negocios Internacionales, así como su contenido, se ha consultado con distintas corporaciones profesionales y administraciones públicas con el fin de garantizar la correcta profesionalización de los estudiantes. Cabe destacar las siguientes empresas e instituciones:

- PIMEC: Organización patronal de la Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña.
- Cambra de Comerç de Barcelona
- AMEC: Asociación Multisectorial de Empresas Catalanas
- CECOT: Patronal multisectorial catalana
- ACC1ó: Agencia para la Competitividad de la empresa Catalana
- Mango: Empresa internacional del sector textil.
- Fluidra: Empresa internacional del sector del uso sostenible del agua.

La propuesta se ha basado asimismo en un análisis comparativo de los programas de otras instituciones nacionales e internacionales (ver apartado 2.2) y ha contado, con el respaldo de un conjunto de prestigiosas universidades latinoamericanas en el denominado Consorcio DENAL. Las universidades que conforman este consorcio son:

- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), Campus Ciudad de México y posteriormente de Puebla.
- Universidad Diego Portales, de Santiago de Chile, Chile.
- Universidad de la República, en Montevideo, República Oriental del Uruguay.
- Universidad del Pacífico, de Lima, Perú.

El propósito del Consorcio ha sido el establecimiento de intercambios en tres niveles diferentes de actuación:

- Intercambio de experiencias docentes y de profesores.
- Intercambio de estudiantes
- Intercambio de proyectos de investigación.

Además, la Fundación IDEC ha participado, en el marco de las actividades de este Máster en Negocios Internacionales, en el proyecto Red de Empresas-Interfaces, financiado por la Red Alfa (2004-2005) con las siguientes instituciones universitarias:

- Universidad Argentina de la Empresa (República Argentina).
- Universidade de Porto, Portugal.
- Linköping University (Suecia)
- Universidad del Pacífico (Perú)
- Universidad Diego Portales (Chile)
- Universidade do Porto (Portugal)
- Universitat Pompeu Fabra (España) Coordinadora.

24

Fruto de toda la información recopilada se ha confeccionado el programa de estudios que, además, ha ido evolucionando en el tiempo con la aportación de nuevas evidencias y los comentarios de los participantes en las sucesivas ediciones de los programas propios de Máster de ambas instituciones.

25

3. Objetivos

3.1. Objetivos generales

El objetivo principal del máster es capacitar profesionales a partir de la obtención de una visión global, realista y práctica de cómo dirigir una empresa internacional, a través del conocimiento avanzado de las diferentes técnicas y herramientas de gestión, y la adquisición de un conjunto de habilidades y actitudes que permitan desarrollar capacidad de análisis avanzado y pensamiento multidisciplinar en un entorno multicultural.

Este objetivo principal se concreta en la consecución de los objetivos particulares que listamos a continuación. Estos objetivos se relacionan con las competencias generales y específicas que se detallan en la sección 3.2 de este documento.
Objetivo 1: Capacitar la identificación, análisis y desarrollo de oportunidades de negocio en mercados extranjeros.
Corresponde a las competencias generales:
G1, G2, G3, G7, G8, G10, G11, G13
CB1, CB2, CB3 y CB4.
Corresponde a las competencias específicas: E1 a E3.
Objetivo 2: Proporcionar los conocimientos más avanzados y las competencias primordiales en la organización y gestión de las actividades propias de un departamento de comercio exterior.
Corresponde a las competencias generales:
G1, G2, CB7, G3, G4, G5, G7, G8, G9, G11, G13
CB3.
Corresponde a las competencias específicas: E4 a E6.
Objetivo 3: Capacitar para emprender y mantener actividades empresariales en el extranjero.
Corresponde a las competencias generales:
G1, G2, G3, G4, G5, G6, G7, G8, G9, G12
CB1, CB2, CB3 y CB4.
Corresponde a las competencias específicas: E7 a E9.
Objetivo 4: Capacitar para la identificación, mediante criterios avanzados, de las distintas modalidades de presencia empresarial en el exterior.
Corresponde a las competencias generales:
G1, G2, G5, G7, G8, G10.
CB2 y CB3.
Corresponde a las competencias específicas: E10 a E13.
Objetivo 5: Proporcionar los conocimientos y las principales competencias especializadas para decidir la forma de entrada de la empresa en los mercados internacionales y participar en los procesos de negociación internacional.
Corresponde a las competencias generales:
G1, G2, G3, G5, G8, G10, G12.
CB1, CB2, CB3 y CB4.
Corresponde a las competencias específicas: E14 a E20.

Principios orientadores

Más allá del conjunto de objetivos, competencias y asignaturas que constituyen el eje vertebrador de la propuesta de Plan de Estudios presentada, en esta sección se pretenden detallar el conjunto de principios que subyacen en el proyecto y que no pueden reflejarse en otros apartados.

1. EXCELENCIA. Más allá de una formación básica transversal, instrumental y técnica en los ámbitos en que le es propia, planteamos y apostamos por una formación que contribuya a

26

la formación y realización de personas con actitudes y valores propios de profesionales del ámbito de los Negocios y la Gestión Internacional.
2. COMPROMISO. La formación propuesta está basada en un compromiso con los valores de integridad profesional y ética, respeto hacia las personas y las opiniones, solidaridad con los más desfavorecidos y progreso económico y humano sostenible.
3. CONTEMPORANEIDAD. La formación integral propuesta debe tener a nuestra sociedad actual como referente fundamental pero a la vez debe poder adaptarse a un mundo cambiante y a sus consecuentes retos.
4. TRANSVERSALIDAD. La capacidad de adaptación a ese entorno en constante transformación requiere contar con una visión global del mundo de los negocios y de la gestión.
5. MULTICULTURALIDAD. El salto de la esfera local a la esfera global requiere la incorporación de valores de respeto, sensibilidad, comprensión y gestión del multiculturalismo.
6. MULTILINGÜISMO. La consecución de estos principios exige el aprendizaje y consecuentemente la capacidad de comunicación de la manera más natural posible en varias lenguas, siempre desde la plena conciencia del valor individual de cada una de ellas.
7. COHERENCIA. Los propósitos detallados anteriormente requerirán un esfuerzo sostenido y sistemático de coherencia en todos los ámbitos y niveles del proceso de formación.
8. FORMACIÓN PERMANENTE. En un entorno en constante transformación, el programa formativo propuesto se plantea como una primera etapa en la formación del profesional que operará en el ámbito de los Negocios Internacionales. El programa se orientará pues a evidenciar la necesidad de apertura intelectual hacia nuevos conocimientos y a brindar la capacidad para adquirirlos en un proceso de constante formación continua.

3.2. Competencias generales y específicas

Competencias básicas y generales

De acuerdo con los descriptores de Dublín, las COMPETENCIAS GENERALES que se desarrollarán a través de este programa formativo son las siguientes:

Competencias básicas:

CB6. Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
CB7. Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
CB8. Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
CB9. Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
CB10. Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Competencias generales:

Competencias instrumentales
G1. Búsqueda, análisis, valoración y síntesis de la información. Gestionar la información adquirida a partir de su análisis, su valoración y la síntesis de esa información.

27

G2. Relacionar concepto**s,** conocimientos y herramientas de distintas áreas.
G3. Comunicar de manera oral y escrita, en lengua inglesa.
Competencias genéricas personales
G4. Capacidad de liderazgo y gestión de grupos multiculturales, interdisciplinarios, competitivos, cambiantes y complejos.
G5. PERSUASIÓN. Detectar necesidades del cliente y requerimientos del proveedor para adaptar los productos y servicios ofrecidos.
G6. Poner en práctica los elementos esenciales para poder llevar a cabo una negociación.
Competencias genéricas sistémicas
G7. Comprender una organización con una perspectiva global.
G8. Implementar iniciativas y cambios dentro de una organización.
G9. Promover el respeto hacia valores de multiculturalidad:, igualdad, solidaridad, compromiso.
Competencias para la aplicabilidad
G10. Hacer efectivo de manera avanzada los conocimientos y las habilidades adquiridas.
G11. Aplicar criterios cuantitativos y aspectos cualitativos en la toma de decisiones.
G12. Aplicar el concepto de networking mediante el uso de Internet y otras técnicas de establecimiento de contactos.
G13. Organizar y gestionar el tiempo de forma eficiente en el desarrollo de tareas~~)~~.

Competencias específicas:

A continuación se detallan las competencias específicas que fundamentan el plan de estudios del máster:

Competencia propuesta
E1. Identificar las fases de internacionalización de una empresa (expansión, internacionalización y racionalización de las actividades).
E2. Dominar el análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de iniciar la primera fase de internacionalización y consolidar el proceso
E3. Capacitar para diagnosticar la viabilidad de racionalizar los recursos de internacionalización de la empresa multinacional.
E4. Analizar, sintetizar e interpretar los datos y dominar su aplicación en el análisis del potencial de negocio de un país.
E5. Interpretar la situación actual y futura del entorno económico, jurídico, social y político internacional.
E6. Reconocer e identificar las fuentes de información y documentación internacional (públicas y privadas) sobre el potencial de negocio de un país y de un sector de actividad económica.
E7. Evaluar y seleccionar el *pool* de países con potencial para la internacionalización de la empresa identificando el encaje estratégico de la empresa con la oportunidad que cada uno representa.
E8. Capacidad avanzada para usar y desarrollar herramientas de síntesis y comunicación de información para la empresa internacional.
E9. Analizar en profundidad el sector, la competencia, el mercado, el consumidor y la distribución de cada país preseleccionado.

28

E10. Evaluar la selección del país adecuado para desarrollar el proceso de internacionalización de la empresa.
E11. Diseñar la red logística internacional de apoyo a la internacionalización
E12. Integrar las políticas de responsabilidad social corporativa (RSC) de la empresa en el proceso de internacionalización.
E13. Definir y desarrollar un proyecto de investigación de mercado para la toma de decisiones en un entorno empresarial internacional.
E14. Diseñar, organizar y gestionar la fuerza de venta que se desplegará en los nuevos mercados.
E15. Integrar las diferentes áreas de la empresa en la toma de decisión de negocio en un entorno internacional simulado.
E16. Dominar y resolver los trámites y procedimientos jurídico- administrativos exigibles en el proceso de internacionalización.
E17. Reconocer y aplicar la información, sistemas y modelos financieros para desarrollar las operaciones financieras internacionales.
E18. Seleccionar, organizar, motivar y liderar los recursos humanos de la empresa en un entorno internacional.
E19. Dominar las herramientas y capacidad avanzada para desarrollar con éxito una negociación a nivel internacional teniendo en cuenta la importancia de los aspectos socioculturales específicos de cada región.
E20. Dominar y saber emplear las distintas formas de organización de la empresa internacional.

29

4. Acceso y admisión de estudiantes

4.1. Sistemas de información previa a la matriculación y procedimientos accesibles de acogida y orientación de los estudiantes de nuevo ingreso para facilitar su incorporación a la universidad y la titulación.

Procedimientos de información de la Universitat Pompeu Fabra

La información generada por la Universidad y las actividades de orientación para la incorporación a la Universidad, se dirigen a los estudiantes y a su entorno personal y educativo más inmediato.

La Universidad Pompeu Fabra dispone de un Programa de Captación de Futuros Estudiantes, que pretende, a través del diseño y ejecución de actuaciones y actividades de promoción dirigidas a estudiantes que han finalizado sus estudios de grado, cubrir las plazas ofertadas para los próximos cursos académicos.

La Universitat Pompeu Fabra se plantea para esta finalidad los objetivos siguientes:

- Transmitir la identidad de la UPF a partir de la comunicación y el diálogo con su entorno inmediato y con la sociedad en general.
- Transmitir a la sociedad los programas, el carácter público y la calidad de la UPF.
- Ofrecer información personalizada a los futuros estudiantes sobre los aspectos diferenciadores de la UPF con respecto al resto de universidades y sobre su oferta académica, de servicios e instalaciones.
- Facilitar el conocimiento directo de la UPF y las características de los estudios que imparte, mediante la oferta de sesiones informativas.

Para la consecución de los mencionados objetivos se utilizarán los usuales canales de difusión de la Universidad Pompeu Fabra, de la Barcelona School of Management y la Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI-UPF) para dar a conocer la oferta del Máster. Entre las que destacan:

a) Sesiones Informativas: el objetivo de estas sesiones es informar sobre las características específicas de los estudios de máster de la UPF.

b) Jornadas de Puertas abiertas o sesiones informativas: el objetivo de estas sesiones es informar sobre las características específicas de los estudios de máster de la UPF y dar a conocer las instalaciones de la UPF a los futuros universitarios. En función de cada actividad puede tratarse de una jornada genérica o una sesión propia de cada titulación.

El formato genérico de esta actividad está compuesto por tres actividades:

- Una presentación general sobre el funcionamiento de la universidad, los diferentes campus, servicios, visados, alojamientos, etc. Acompañado de una visita guiada.
- Una sesión informativa específica dirigida a dar a conocer temas relacionados con los sistemas de admisión, requisitos específicos, becas, etc.
- Una sesión específica de información dirigida por cada coordinador académico del máster

En el caso de una sesión propia de cada programa, se ofrece información especifica de la titulación por el coordinador académico. Esta sesión puede ser presencial o bien virtual a través de plataformas webex o videoconferencia.

c) Ferias de educación: la Universidad participa en un gran número de ferias nacionales e internacionales de educación en las que presenta su oferta. El objetivo de participar en ferias de educación es ofrecer información personalizada a los visitantes sobre los aspectos

30

diferenciales de la oferta académica y de servicios de la UPF en relación al resto de universidades. Los destinatarios de las ferias educativas son estudiantes universitarios, graduados y empresas. En los últimos cursos el grupo UPF estuvo presente en ferias de las ciudades siguientes:

- Catalunya: Barcelona-Universitat Pompeu Fabra, Barcelona
- España: Salamanca, Sevilla, Santiago de Compostela, Bilbao, Granada, Valencia, Zaragoza, Madrid
- Latinoamérica: Lima (Perú), Bogotá (Colombia), Caracas (Venezuela), Santiago de Chile (Chile), Buenos Aires (Argentina), Brasil, Monterrey (Méjico), México D.F (Méjico).
- Arabia Saudí: Riyad
- Turquía: Istambul y Ankara
- Europa: Londres, Frankfurt, Roma, Milán y Lisboa, Estambul
- Asia: China

d) Publicidad: la Universidad incluye publicidad en diferentes medios de comunicación impresos, y Internet así como publicidad exterior. Así mismo la Universidad difunde su oferta de másters a través de mailings que incluyen diversos colectivos.

e) Campaña de comunicación: la UPF elabora los materiales gráficos, electrónicos y audiovisuales de información.

f) Web: Portal másters y portal doctorados: Los dos portales ofrecen toda la programación de programas oficiales de postgrado de la UPF (doctorados y másters universitarios). Los portales están publicados en tres versiones lingüísticas (catalán, castellano e inglés) y cuentan con un acceso directo a las preinscripciones y matrícula en línea. Ambos portales también contienen acceso a todo el resto de programación de postgrado propios del grupo UPF (Barcelona School of Management, ESCI-UPF, ELISAVA y BGSE).

g) Folletos: Programas de Postgrado 2014/2015, el folleto ofrece información sobre todos los programas oficiales de postgrado y sobre cómo y cuándo acceder. Los programas están ordenados por ámbitos temáticos y remiten al portal de Postgrado de la UPF para ampliar la información. El folleto se edita en tres versiones: catalán, castellano e inglés y se distribuye en todas las acciones presenciales: ferias, sesiones informativas y puntos de información de la UPF.

h) Tríptico Programas de Postgrado:Se ha editado un tríptico con un resumen del contenido del folleto. Se ha editado únicamente en versión en castellano.

h) Folleto de Masters of Science: Se ha editado un folleto con un resumen del contenido del folleto. Se ha editado únicamente en versión en inglés.

i) Carteles electrónicos: Se han elaborado carteles electrónicos para enviar a con los diferentes mailings del Plan. Estos carteles han estado elaborados en las tres versiones los tres idiomas de trabajo de la UPF catalán, castellano e inglés.

j) Material audiovisual: Audiovisual con información relevante de los programas, opiniones de alumnos, exalumnos, profesores y empleadores.

Por otro lado, la universidad participa o desarrolla las acciones informativas siguientes:

Información de apoyo a estudiantes con necesidades educativas especiales: En el apartado “Actividades y Servicios” de la Web de la UPF e incorporada a los “Servicios de apoyo al estudio”, se encuentra la información de “Apoyo a personas con necesidades educativas especiales” que permite una prestación personalizada para cada estudiante que la requiere.
El Servicio de Atención a la Comunidad Universitaria responde, en sus instalaciones o electrónicamente y de manera personalizada, las cuestiones planteadas que permiten al estudiante tener información de cómo se trabaja para cubrir sus necesidades (adaptación para

31

la movilidad, servicios logísticos de apoyo, adaptación curricular...) y decidir sobre la conveniencia de su inscripción para acceder a la UPF.

Actividades en el marco del Consell Interuniversitari de Catalunya: La Universitat Pompeu Fabra forma parte del Consell Interuniversitari de Catalunya (CIC) y desde esta organización ejecuta, conjuntamente con el Departamento de Innovación, Universidades y Empresa y el resto de universidades catalanas, un conjunto de acciones de orientación para los estudiantes.

El CIC es el órgano de coordinación del sistema universitario de Catalunya y de consulta y asesoramiento del Gobierno de la Generalitat en materia de universidades. Integra representantes de todas las universidades públicas y privadas de Catalunya.

Entre los objetivos y líneas estratégicas del CIC se encuentran los relativos a la orientación para el acceso a la universidad de los futuros estudiantes universitarios de grado y de máster:

- Información y orientación con relación a la nueva organización de los estudios universitarios y sus salidas profesionales, para que la elección de los estudios se realice con todas las consideraciones previas necesarias.
- Transición desde los ciclos formativos de grado superior a la universidad.
- Presencia y acogida de los estudiantes extranjeros.

Comisión de Acceso y Asuntos Estudiantiles

La Comisión de Acceso y Asuntos Estudiantiles es una comisión de carácter permanente del Consell Interuniversitari de Catalunya (CIC). Es el instrumento que permite a las universidades debatir, adoptar iniciativas conjuntas, pedir información y hacer propuestas en materia de política universitaria.

Entre las competencias de esta comisión está la de realizar el seguimiento de las actuaciones de promoción interuniversitarias de ámbito autonómico y estatal que lleve a cabo la Secretaría General del CIC, coordinar la presencia de las universidades en el Salón Estudia y elaborar recomendaciones dirigidas a las universidades para facilitar la integración a la universidad de las personas discapacitadas.

Materiales sobre el acceso a la universidad, la nueva ordenación y oferta del sistema universitario catalán.

Las publicaciones que se editan anualmente son las siguientes:

- Guía de los estudios universitarios en Catalunya.
- Catalunya Máster.
- Másters oficiales de las universidades de Catalunya
- Centros y titulaciones universitarias en Catalunya

Promover la igualdad de oportunidades de los estudiantes con discapacidad.

Uno de los objetivos del Consell Interuniversitari de Catalunya es promover la igualdad de oportunidades del estudiantado con discapacidad en el ámbito de la vida universitaria. Ante la necesidad de promover líneas de atención comunes a los estudiantes con discapacidad, la Comisión de Acceso y Asuntos Estudiantiles del CIC acordó en septiembre del 2006 la creación de la Comisión Técnica UNIDISCAT (Universidad y Discapacidad en Catalunya), en la que están representadas todas las universidades catalanas.

La Comisión técnica analiza la situación actual y las necesidades de los estudiantes con discapacidad con el objetivo de ofrecer un protocolo de actuación y respuesta a las mismas.

Procedimientos de información propios de ESCI-UPF y Barcelona School of Management

Adicionalmente a los canales descritos en esta sección, comunes a todos los centros de la Universitat Pompeu Fabra, ESCI-UPF e Barcelona School of Management, elaboran materiales de información y comunicación propios.

32

- Webs donde se ofrece información para los estudiantes de nuevo acceso en catalán, castellano e inglés (http://www.esci.upf.edu http://www.barcelonaschoolofmanagement.upf.edu)
- Anuncios de las actividades de orientación universitaria y de su oferta académica en medios de comunicación escritos y electrónicos.
- Difusión en webs educativas de las actuaciones y actividades de formación, para futuros estudiantes, programadas durante el curso.

Las webs para los estudiantes de nuevo acceso constituyen también las principales plataformas para que el futuro estudiante y su entorno próximo conozcan las opciones universitarias que ofrecen ESCI-UPF y la Barcelona School of Management.

Cabe destacar que también ayuda en la difusión de los programas formativos la aparición de referencias a los mismos en medios especializados del sector (digitales o no) y la aparición en rankings. En este último caso queremos destacar el ranking EDUNIVERSAL en el que la versión Barcelona School of Management de la titulación está situado entre 50 mejores masters en su especialidad.

Los programas de enseñanza a distancia de Barcelona School of Management utilizan los mismos canales de difusión que el resto de programas. En cada uno de los canales de difusión se informa de la especificidad de dichos programas.

4.2. Criterios de acceso y condiciones o pruebas de acceso especiales.

a) Para los requisitos de acceso, las condiciones de admisión y los procedimientos de admisión se han tomado como orientación las Normas académicas de los Máster Oficiales, según el Acuerdo del Consejo de Gobierno de 10 de mayo de 2006, modificado por acuerdos del Consejo de Gobierno de 14 de marzo, 14 de noviembre del 2007, 15 de julio del 2009 y Normativa de las Enseñanzas de Máster Universitario, según el Acuerdo del Consejo de Gobierno de 6 de febrero del 2013.

Además de cumplir los requisitos de acceso general establecidos en la normativa vigente, para acceder al Programa oficial de Máster deberán también cumplirse los siguientes requisitos específicos de acceso:

- Estar en posesión de un título universitario oficial español u otro expedido por una institución de educación superior del Espacio Europeo de Educación Superior que facultan en el país expedidor del título para el acceso a enseñanzas de máster.

De conformidad con el artículo 16.2 del Real Decreto 1393/2007: Podrán acceder los titulados ajenos a sistemas educativos al EEES, sin necesidad de homologación de sus títulos, previa comprobación de que aquellos acreditan un nivel de formación equivalente a los correspondientes títulos universitarios oficiales españoles y que facultan en el país expedidor del título para el acceso a enseñanzas de postgrado. El acceso por esta vía no implicará, en ningún caso, la homologación del título previo de que esté en posesión el interesado, ni su reconocimiento a otros efectos que el de cursar las enseñanzas de Máster.

b) El Procedimiento de selección específico del Máster Universitario en Negocios Internacionales será el siguiente:

Se establecerá una comisión de admisión constituida por un representante de la Dirección Académica de ESCI-UPF y un representante de la Dirección Académica de Barcelona School of Management. También se contará con el criterio establecido por el director de admisiones para garantizar la ecuanimidad y uniformidad de criterio.

33

Las funciones de dicha comisión comportarán la valoración de los candidatos desde el punto de vista de los requisitos académicos fijados y del nivel de conocimiento de las lenguas necesarias para la correcta consecución del programa.

En el procedimiento de selección de los candidatos (máx. 5 puntos) se aplicarán los siguientes criterios de valoración:

- Adecuación del perfil del candidato a los objetivos y contenidos del programa **(hasta 3 puntos)**. La valoración de la adecuación del perfil del candidato se hará en base a un escrito de presentación de una extensión máxima de dos páginas en las cuales el candidato expondrá su adecuación al perfil del Máster y sus objetivos profesionales así como la valoración de su CV.

  El perfil idóneo del participante del Máster Universitario en Negocios Internacionales está íntimamente relacionado con las 2 líneas de máster planteados. En concreto, para valorar este primer requisito se tendrá en cuenta como perfil idóneo en cada centro lo siguiente:

  - La llevada a cabo por ESCI-UPF: el perfil de estudiante es el que posea una licenciatura universitaria o grado en cualquier ámbito y que carezca de experiencia profesional relevante (máx 2 años) en el entorno de la empresa internacional.

  - La llevada a cabo por Barcelona School of Management: el perfil de estudiante es el que posea una licenciatura universitaria o grado, preferentemente del ámbito de las actividades empresariales y tenga una experiencia profesional mínima de dos años ya sea en la empresa o en organismos públicos.

- Expediente académico (se valorará de acuerdo con la normativa de valoración de expedientes académicos de la UPF, **hasta 1,5 puntos**).

- Realización de una entrevista personal o curricular (hasta **0,5 puntos**).

C) Según la normativa de los Másteres Oficiales de la UPF **el órgano competente de la admisión y resolución de las admisiones de los aspirantes de estudios de máster** corresponde al director del departamento responsable del máster:

En el caso del máster universitario en Negocios Internacionales la admisión y resolución de las admisiones son competencia de una comisión específica de admisiones.

Gobierno de 10 de mayo de 2006, modificado por acuerdos del Consejo de Gobierno de 14 de marzo, de 14 de noviembre de 2007 y de 15 de julio de 2009

(Esta traducción al español tiene carácter informativo. La versión oficial es su original en catalán)

2. Admisión

2.1. Requisitos de acceso

Pueden acceder a los estudios conducentes a los títulos de máster de la UPF aquellos estudiantes que cumplan los requisitos de acceso generales establecidos en la normativa vigente y, en su caso, los requisitos específicos del máster correspondiente.

La aprobación de los requisitos específicos de admisión a cada máster corresponde al Consejo de Gobierno, a propuesta del departamento responsable, con el informe previo de la comisión competente en materia de postgrado oficial.

2.2. Número de plazas de los másteres

34

La admisión a cada máster está condicionada por el número de plazas que determine el Consejo de Gobierno.

2.3. Órganos competentes

La resolución de la admisión de los aspirantes a los estudios de máster corresponde al director del departamento responsable del máster.

Acuerdo del Consejo de Gobierno de 6 de febrero de 2013

Artículo 2. Acceso y admisión

2.1. Requisitos

Pueden acceder a las enseñanzas conducentes al título de máster universitario de la UPF aquellos estudiantes que cumplan los requisitos de acceso generales establecidos en la normativa vigente y, en su caso, los requisitos específicos de admisión establecidos en la memoria de verificación aprobada para cada máster universitario.

Los estudiantes con una titulación de acceso ajena al Espacio Europeo de Educación Superior y sin homologar pueden acceder a un máster universitario, previa comprobación por la Universidad de que el título acredita un nivel de formación equivalente a un título universitario oficial español y que faculta en el país expedidor del título para acceder a estudios de postgrado. El acceso por esta vía no implica en ningún caso la homologación del título previo que se posea, ni su reconocimiento a otros efectos que el de cursar la enseñanza de máster.

2.2. Presentación de solicitudes

La Universidad abre anualmente el proceso de preinscripción a los distintos programas de máster universitario, en el cual pueden participar los candidatos que cumplan los requisitos de acceso y de admisión mencionados en el apartado 2.1, así como aquellos candidatos que, no cumpliéndolos en el momento de la preinscripción, prevean hacerlo al inicio del curso académico.

En caso de que se haya establecido un precio público para participar en el procedimiento de admisión, el pago de este importe es un requisito necesario para poder participar en él.

2.3. Documentación

2.3.1. Documentación para solicitar el acceso y la admisión

En la fase de presentación de solicitudes a los másters universitarios, los candidatos deben adjuntar la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos de acceso y admisión, así como de aquellos aspectos que deban ser objeto de valoración.

La admisión definitiva está condicionada a la acreditación del cumplimiento de los requisitos de acceso y admisión el primer día del curso académico mediante la presentación de la documentación original requerida.

Entre esta documentación deberá constar, necesariamente, el título universitario que da acceso al máster, un certificado académico en el que figuren los años académicos de la titulación, las materias cursadas, los créditos y las calificaciones obtenidas y el documento nacional de identidad u otro documento de identidad acreditativo.

35

En el caso de sistemas universitarios en los que no se entreguen títulos o diplomas, los estudiantes deberán presentar un certificado de finalización y/o un certificado académico completo y oficial.

2.3.2. Documentación para la matricula

En la fase de matrícula, los estudiantes deberán entregar los originales de los documentos que habían presentado en la fase de preinscripción. En el caso de titulaciones de fuera de la Unión Europea, el título y el certificado académico se entregarán debidamente legalizados mediante apostilla de La Haya o legalización diplomática, según corresponda.

En aquellos casos en los que los documentos no estén redactados en catalán, castellano, inglés, italiano, portugués o francés, deberá presentarse así mismo una traducción al castellano o al catalán efectuada por un traductor jurado, por cualquier representación diplomática o consular del estado español en el extranjero o por la representación diplomática o consular en España del país del que sea nacional la persona solicitante.

En caso de duda sobre la autenticidad y validez de los documentos tanto en el período de preinscripción como en la matrícula, la Universidad Pompeu Fabra podrá realizar las diligencias oportunas para verificar su contenido.

2.4. Valoración de las solicitudes de admisión

Cuando la demanda de plazas de un máster universitario supere la oferta, se priorizarán las solicitudes de acuerdo con los criterios de valoración establecidos en la memoria de verificación del máster. Estos criterios respetarán, en todo caso, los principios de publicidad, igualdad, mérito y capacidad.

Cuando el procedimiento incluya la realización de una prueba, los aspirantes deberán abonar el importe del precio correspondiente para poder participar en ella. La presentación del comprobante del pago de este importe es requisito necesario para poder participar en la prueba.

Estos procedimientos deberán incluir, en el caso de estudiantes con necesidades educativas específicas derivadas de discapacidad, los servicios de apoyo y asesoramiento adecuados.

2.5. Procedimiento de selección

El procedimiento de selección lo llevará a cabo una comisión de selección designada por la comisión responsable del departamento al que pertenezca el máster. Esta comisión de selección estará formada por un mínimo de tres profesores del ámbito científico del máster, de los cuales se designará a uno como presidente y a otro como secretario.

Corresponde a esta comisión seleccionar a los candidatos, así como resolver todas aquellas cuestiones que se deriven de ello y que no estén asignadas a otro órgano.

El resultado del procedimiento de selección se publicará en la web institucional de la UPF.

4.3. Sistemas de apoyo y orientación de los estudiantes una vez matriculados.

<u>Apoyo y orientación</u>

36

A continuación se describen los distintos órganos y acciones realizadas para garantizar el correcto apoyo y orientación de los estudiantes una vez matriculados al Máster.

Director/es del programa
Se encargan de la dirección académica del máster. Aseguran la correcta coordinación de contenidos de las distintas materias y se responsabilizan de la organización de los recursos necesarios para el correcto desarrollo del máster. Con el fin de asegurar la coordinación, el seguimiento y los resultados, los directores académicos de las diferentes versiones de la titulación se reúnen periódicamente o en función de las necesidades específicas.

Gestores de Programas
Bajo la supervisión de la dirección del programa, es la figura de la coordinación operativa en la que recae, además de la operativa administrativa asociada al programa, la gestión del nexo de unión entre el estudiante y el equipo de dirección del programa y el equipo de profesores, así como el vínculo con la institución, aportándole el apoyo necesario de manera que ello facilita el buen funcionamiento del día a día de la actividad del programa. Durante su etapa previa a la matriculación e inicio del programa, el estudiante está en contacto con el Servicio de Información y Admisiones, haciendo el traspaso de información al coordinador operativo en los días previos al inicio del programa.

Para las enseñanzas a distancia, y dada su peculiaridad, toda la información y contacto con el estudiante se lleva a cabo online, de manera que, una vez iniciado el programa, se incorpora además información a modo de adaptación, a un módulo introductorio que facilitará toda la información necesaria para seguir correctamente el programa. Éste contiene información como la Guía del programa (metodología de estudio, recomendaciones para realizar las actividades y ejercicios del curso, criterios de evaluación del programa, etc.), la Guía de la plataforma Virtual, Documentos de soporte técnico (para que el participante no tenga ningún problema en el momento de consultar el material *online*), Calendario de exámenes y de tutorías y dirección de correo para contactar con el profesor/tutor del programa. Todas estas facilidades pretenden suplir la figura del contacto personal y casi diario, en función del tipo de programa, que disponen los participantes de los programas con otras metodologías.

Delegado de los estudiantes
Una vez matriculados, se fijara un sistema de selección de un o varios Delegado/s de estudiantes para todas las cuestiones relacionadas con la docencia y el buen funcionamiento del Máster, y se abrirá un canal permanente de comunicación con la coordinación operativa del Máster y la Dirección Académica.

Herramienta de soporte a la docencia
Los estudiantes del Master tienen acceso a la plataforma Moodle mediante Campus Global que les permite disponer de información detallada de sus estudios como el programa (metodología de estudio, recomendaciones para realizar las actividades y ejercicios del curso, criterios de evaluación del programa, etc.), los planes docentes de cada asignatura, el calendario de exámenes y de tutorías, la dirección de correo para contactar con el profesor/tutor del programa. Todas estas facilidades complementan el contacto personal que los estudiantes de máster tienen con Coordinación.

Acciones para la nivelación de los estudiantes
Dada la flexibilidad de los perfiles de entrada al máster en la versión ESCI-UPF, y en aras de un aprovechamiento del periodo de formación, se prevén las siguientes acciones que permitan identificar y salvar los posibles déficits formativos y situar a los estudiantes en un mínimo nivel de homogenización:

1. Curso de fundamentos y herramientas para los negocios internacionales (40 horas mínimo): antes del inicio de las materias que componen el plan de estudios del máster, los estudiantes del perfil ESCI-UPF que lo requieran realizarán un complemento formativo que les forme en los conceptos básicos de economía y empresa y les capacite para el uso de las técnicas de análisis necesarias para la consecución de las

37

competencias de nivel avanzado que abordan los distintos módulos del máster. El apartado 5 de esta memoria describe con más detalle el plan formativo previsto (dedicación, programa, resultados y evaluación).

2. Consecución de competencias básicas específicas necesarias para el aprovechamiento de cada módulo: una vez matriculados, los estudiantes reciben un dossier que contiene un listado de bibliografía y lecturas básicas recomendadas por los profesores del programa que les permite prepararse para los cursos. En la sesión inicial de cada asignatura de las que se compone el máster el profesor responsable evalúa informalmente la posesión por parte de los participantes del nivel competencial requerido y, de verlo conveniente, refiere a los estudiantes a material complementario. En cualquier caso, los estudiantes pueden acudir a sesiones de tutoría personalizada con los profesores para resolver problemas que puedan surgir durante el curso.

Existen además de los mencionados sistemas de apoyo y orientación otros servicios complementarios (algunos comunes a toda la comunidad UPF) que hacen más fácil la adaptación del conjunto de estudiantes. Todas estas figuras y/o en su caso materiales de apoyo y orientación, pretenden acompañarlo desde su primer contacto hasta después de su experiencia formativa. Destacamos:

- Servicio de Bienvenida.
- Centro de Documentación.
- Servicio de Prácticas Profesionales.
- Servicio de Carreras Profesionales y Bolsa de Trabajo.
- Asociación de Antiguos Alumnos.

Servicio de Bienvenida:

La Barcelona School of Management y ESCI-UPF han apostado desde sus inicios por una internacionalización de los participantes y cada año se cuenta con un mayor número de participantes extranjeros y con una mayor diversidad de lugares de procedencia. Es por éste motivo y conscientes del esfuerzo que supone la adaptación de los participantes procedentes de fuera de Cataluña a un nuevo contexto, que se promueven una serie de servicios y actividades que facilitan la llegada a Barcelona y que hacen que la estancia de los participantes sea lo más enriquecedora y amena posible.

Desde su lugar de procedencia, previamente a su llegada, se le orientará sobre los trámites imprescindibles a realizar para que pueda entrar en España en calidad de estudiante (visado, seguro médico, etc.). Recibirá también asesoramiento en la búsqueda de alojamiento. Dispondrá de una amplia información sobre la universidad y la ciudad que responderá a sus inquietudes.

El nuevo año académico se inaugura con un seminario de bienvenida. Durante la duración del mismo se ofrecen un conjunto de actividades tales como la celebración de un coctel al cual están invitados todos los estudiantes no procedentes de Cataluña, una visita a los campus de la Universidad Pompeu Fabra, se organizan tours guiados para descubrir Barcelona y se imparten varios talleres de ayuda (gestión del estrés, redacción del currículum, etc.).

Al largo de todo el año, el participante podrá beneficiarse de varios servicios de asesoramiento (tramitación de la tarjeta de residencia estudiante, renovación de la misma, legalización de títulos, etc.). También podrá acudir al departamento en todo momento para cualquier cuestión de carácter extra-académico.

Dado que la realidad de Cataluña y de la Universidad Pompeu Fabra es multicultural y lingüísticamente plural, se facilitan las herramientas necesarias para el aprendizaje de los idiomas oficiales de nuestra institución. La oferta de cursos de catalán es íntegramente subvencionada.

38

Los no hispanohablantes tienen la oportunidad de disfrutar gratuitamente de unos cursos intensivos de dos semanas de castellano.

Centro de Documentación:

Los estudiantes pueden acceder a los documentos que ofrece el fondo bibliográfico y documental de la Biblioteca UPF (con más de 500.000 volúmenes y 14.800 publicaciones en serie).

Los estudiantes pueden también gestionar sus propios préstamos en línea, mediante el servicio de reservas de documentos que ofrece la biblioteca e indicar la sede UPF donde quiere recoger el documento.
También se ofrece un fondo documental de libros, revistas y otros materiales relacionados con las áreas de conocimiento de los programas que pueden ser consultados o prestados.

Servicio de Carreras Profesionales:

Para ambas instituciones que pretenden ser un nexo de unión entre universidad y mundo empresarial, ofrecer un buen servicio que acompañe a los participantes y antiguos alumnos en su desarrollo profesional es uno de los objetivos principales. Por eso, se ofrecen herramientas y formación en habilidades que complementan la preparación académica que reciben y que permitirán afrontar con más seguridad nuevos retos profesionales durante y después de su paso por la institución.

La voluntad del servicio es acompañar y asesorar a los estudiantes durante su carrera profesional y no sólo durante su tiempo de formación en la institución. Ofrecerles apoyo, herramientas y conocimientos útiles y relevantes para que puedan definir sus objetivos, mejorar su CV o definir su estrategia de búsqueda de trabajo, sea cual sea su momento profesional. Todo ello se ofrece a través de:

- **Bolsa de Trabajo:** Constituye la herramienta principal que permite acercar la oferta de las empresas a las demandas de los estudiantes y antiguos estudiantes para ayudarlos a crecer y a progresar. Las ventajas son:
  - Registro y actualización de datos profesionales.
  - Acceso a las ofertas existentes y posibilidad de presentar candidaturas para entrar en el proceso de selección.
  - Seguimiento detallado del estado de las candidaturas.
  - Posibilidad de aparecer en el buscador de CV a disposición de las empresas.

- **Herramientas de apoyo y consulta:**
  Se ponen a la disposición del estudiante una serie de herramientas que pueden ayudar en el diseño de una estrategia de búsqueda o cambio de trabajo.
  - BBDD de *headhunters* y consultorías de selección.
  - Acceso a BBDD de empresas.
  - Modelos de CV.
  - Estudios retributivos.

- **Asesoramiento.** Con el objetivo de ofrecer una atención a los participantes integral y de calidad, se apuesta por el contacto directo con los estudiantes y se ofrecen sesiones de asesoramiento personalizadas para trabajar y definir su trayectoria profesional. Se trata de sesiones individuales a través de las que trabajar en la estrategia de búsqueda de empleo para el desarrollo de la carrera profesional de los usuarios del servicio.
  Se trabajan:
  - La definición de objetivos profesionales y personales.
  - La preparación del CV.

39

- La preparación de entrevistas de selección.

- **Coaching:** Se ofrece el proceso de *coaching* como una herramienta que posibilita el crecimiento y la consecución de objetivos concretos, ya sean de carácter personal, profesional, familiar, deportivo, etc. en base al potencial propio. El *coaching* acompaña en este proceso para generar acción y obtener resultados óptimos.

- **Formación y Seminarios:** Se ofrecen seminarios que permitan a la persona afrontar situaciones nuevas y adaptarse a los diferentes momentos profesionales durante su carrera.
  Los seminarios cubren aspectos relevantes del desarrollo profesional como, por ejemplo:
  - Taller de redacción de CV.
  - Entrevista de selección.
  - Comunicación eficaz.
  - *Elevator pitch.*
  - *Role play* en un proceso de selección.

  El estudiante y después antiguo alumno podrá gozar de esta formación en cualquier momento de su carrera profesional.

Asociación de Antiguos Alumnos:

La Asociación de Antiguos Alumnos se proyecta como un organismo de difusión de opinión en el mundo empresarial y de elevación del prestigio de ambas instituciones Su misión es proporcionar a los participantes que han pasado por los programas de esta institución una poderosa herramienta de intercambio, de contactos y de formación continuada en la progresión de la carrera profesional.

La asociación se estructura en agrupaciones sectoriales y territoriales según las afinidades de los diferentes colectivos.

Mediante las actividades que organiza, con especial atención al *networking*, la asociación fomenta el espíritu de aprendizaje y mejora constante, y da continuidad a la actividad formativa de los antiguos alumnos. Las actividades permiten, asimismo, reencontrarse, intercambiar experiencias y mantener una red viva de contactos.

Especificiades de la versión online
Para los participantes de la modalidad online, además de todos los servicios especificados anteriormente, se cuenta con una metodología de aprendizaje en torno al Campus Global. El Campus Global es la Intranet de la Barcelona School of Management y será el núcleo central para el seguimiento del programa. Dentro del Campus Global el participante encontrará un aula en línea para cada asignatura en la que se ha matriculado. Cada una de las asignaturas en línea tiene un profesor que orienta y dinamiza todo el proceso educativo. El profesor es el que presenta y plantea los temas y las actividades, revisa las entregas de los estudiantes y les manda el feedback siguiendo las fechas correspondientes.

Los principales mecanismos de comunicación son:

- Correo electrónico para comunicarse con el profesor/tutor del programa y resolver todas las dudas sobre el programa que le puedan surgir al participante.
- Correo electrónico para comunicarse con soporte técnico y así solucionar las incidencias técnicas que puedan aparecer.
- Calendario interactivo con las fechas de entrega de trabajos, exámenes y tutorías.
- Tablón de avisos, mediante el cual el profesor responsable publica la información formal de seguimiento de la asignatura, en el sentido de que empieza, actividades a preparar, recordatorios de fecha de entregas, fin de asignaturas, etc.

40

- Herramientas 2.0 en el que el estudiante tiene un rol activo (Wikis, propuesta de trabajar o utilizar herramientas de la Web 2.0, partiendo de un enlace en el aula).
- Tareas (espacio que el profesor habilita para que los estudiantes puedan publicar las entregas de sus actividades. Este mismo espacio ofrece facilidades al profesor para que pueda trabajar y mandar el feedback de la valoración de la actividad al estudiante).
- Debates entre los participantes y los profesores del programa para profundizar en algunos contenidos del programa.
- Foro de estudiantes para facilitar la creación de vínculos de toda comunidad virtual.

Además, el personal de apoyo en los programas de enseñanza a distancia es el siguiente:

- Tutor del programa: todos los contenidos docentes contemplan el acceso personalizado al tutor mediante correo electrónico con compromiso de respuesta dentro de un máximo de 2 días lectivos a la recepción de la consulta.
- Coordinadora operativa del programa: el participante se puede poner en contacto con ella para solucionar dudas de aspecto general del programa.
- Soporte técnico: para cualquier incidencia de tipo técnica durante el estudio de los materiales interactivos o bien durante la realización de los ejercicios finales de evaluación, el participante podrá dirigirse al equipo de soporte técnico que le ayudará a que el seguimiento de este programa online le sea fácil y cómodo.

A nivel general en la UPF se vienen desarrollando las acciones siguientes, abiertas a todos los estudiantes de la comunidad UPF.

a) Programa "Bienvenidos a la UPF"

Es la primera acción que se programa para los estudiantes de nuevo ingreso a la universidad.

Se lleva a cabo durante las dos semanas anteriores al inicio del curso académico.

El principal objetivo del programa es poner al alcance de los nuevos estudiantes la información básica necesaria para facilitar su integración en la vida universitaria. Se estructura a partir de visitas a la universidad, precedidas por unas sesiones informativas en las que se incluyen básicamente las cuestiones siguientes:

- Características académicas de la titulación.
- Servicios de apoyo al estudio.
- Medios de difusión de las noticias y actividades de la UPF.
- Conocimiento del Campus y otros servicios generales.
- Actividades sociales, culturales y deportivas.
- Solidaridad y participación en la vida universitaria.

Estudiantes veteranos inscritos voluntariamente al programa ejercen un papel destacado en las mencionadas visitas, como orientadores de los estudiantes de nuevo ingreso.

Los estudiantes con necesidades educativas especiales participan igualmente en las sesiones del programa, pero además tienen sesiones individuales de acogida en las que se les facilita toda clase de información de los servicios de apoyo existentes en la universidad para su situación particular.

La Barcelona School of Management ofrece un curso de catalán para extranjeros de forma gratuita. Se pretende facilitar una comprensión básica a todos aquellos participantes de fuera de Cataluña que estén interesados en adaptarse a la lengua y costumbres del lugar.

b) Presentación del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES)

41

Desde el curso 2004-05, en que se inició el Plan Institucional de Adaptación de los estudios de la UPF al EEES, los coordinadores de cada titulación realizan una presentación a los estudiantes en la que se difunde la construcción del EEES y se incide en los aspectos de mayor aplicación al estudiante.

Los ejes fundamentales de la presentación son:
- ¿Qué es el EEES? Objetivos.
- Desarrollo legislativo. Estructura de los estudios. Suplemento Europeo al Título.
- Nueva metodología de aprendizaje.
- El EEES en la Universitat Pompeu Fabra.

c) Servicio de Asesoramiento Psicológico

Su objetivo es favorecer la adaptación de los estudiantes a la vida universitaria. El servicio va destinado a aquellos que requieran orientación y apoyo psicológico para facilitar su estabilidad personal y su rendimiento académico. El servicio presta igualmente asesoramiento al Personal Docente y al Personal de Administración y Servicios que lo requiera por su relación con los estudiantes que demandan esa atención.

También se realizan labores de divulgación y sensibilización para situar el rol del psicólogo en el ámbito de la prevención y la higienización.

d) Compatibilización para deportistas de alto nivel

La UPF tiene prevista la existencia de un tutor para los estudiantes que son considerados deportistas de alto nivel de acuerdo con los requisitos establecidos en la normativa de las administraciones competentes en materia deportiva. El objetivo de esta acción tutorial es, fundamentalmente, ayudar a compatibilizar las actividades académicas y deportivas.

El tutor ayuda a planificar el calendario académico en consonancia con el calendario deportivo del estudiante, de manera que se encuentre el equilibrio entre ambas actividades. El tutor se convierte en interlocutor del estudiante ante el profesorado para plantear modificaciones dentro del calendario general previsto para el grupo/clase que tiene asignado el estudiante, o para acceder a tutorías o material docente adecuado a su disponibilidad temporal.

Como sistemas de apoyo se ofrece la información docente, académica y de procedimientos de la página Web de información académica. El Punt d'Informació a l'Estudiant (PIE) y la Secretaría del Departamento garantizan la respuesta a los diferentes tipos de consultas.

e) Servicio de Carreras Profesionales

Con mayor orientación a prestar servicio a los estudiantes de los últimos cursos del Grado que al máster, el objetivo de la oficina es ofrecer una serie de programas que favorecen la conexión de la etapa de formación académica con la vida profesional. Destacan los servicios siguientes:
- Prácticas en empresas.
- Formación y asesoramiento en herramientas de introducción al mercado laboral.
- Orientación profesional.
- Presentaciones de empresas.
- Bolsa de trabajo.
- Recursos de información (ayudas, emprendedores, orientación profesional...).

4.4. Transferencia y reconocimiento de créditos: sistema propuesto por la Universidad.

Reconocimiento de créditos cursados en Enseñanzas Superiores Oficiales <u>no Universitarias</u>:

42

Mínimo: 0 **Máximo:** 0

Reconocimiento de créditos cursados en Títulos Propios:
Mínimo: **Máximo:** 54

Adjuntar título propio:

Reconocimiento de créditos cursados por acreditación de Experiencia Laboral y Profesional:

Mínimo: 0 **Máximo: 0**

Sistema de Transferencia y reconocimiento de créditos:

Sistema de transferencia y reconocimiento de créditos:

La Ponencia Redactora de este plan de estudios no prevé el reconocimiento de créditos cursados en **enseñanzas superiores no universitarias ni por acreditación de experiencia laboral para la presente propuesta**. No obstante, en la versión de la Barcelona School of Management se prevé reconocer hasta 54 créditos cursados en **títulos propios.**

La Universidad Pompeu Fabra dispone de todo un marco normativo que regula el sistema de reconocimiento de créditos en el ámbito de las enseñanzas de Máster y aplicable al presente título, como es el caso del reconocimiento de créditos que habiendo sido obtenidos en unas enseñanzas oficiales de máster, en la misma o en otra universidad, son computados en enseñanzas distintas a efectos de la obtención del título de máster universitario.

La normativa de la UPF que ampara esta propuesta es la que se recoge en el artículo 7 de las *Normas académicas de los Másteres Oficiales* (Acuerdo del Consejo de Gobierno de 10 de mayo de 2006, modificado por acuerdos del Consejo de Gobierno de 14 de marzo, 14 de noviembre del 2007 y 15 de julio de 2009) así como en los artículos 6 y 7 de la *Normativa académica de Máster Universitario* (Acuerdo de Consejo de Gobierno de 6 de febrero de 2013), donde se regula todo lo referente al reconocimiento y transferencia de créditos.
A su vez, en esta normativa se recogen, entre otros, aspectos como:

- El reconocimiento de créditos procedentes de títulos propios
- El reconocimiento de créditos por experiencia laboral
- Los órganos competentes para el reconocimiento de créditos
- Los criterios y documentos para solicitar dicho reconocimiento

Normativa académica de Máster Universitario

Acuerdo del Consejo de Gobierno de 6 de febrero de 2013

(…)Artículo 6. Reconocimiento de créditos

6.1. Concepto

Se entiende por reconocimiento de créditos la aceptación por parte de la Universidad Pompeu Fabra de los créditos que, habiendo sido obtenidos en unas enseñanzas

43

oficiales de máster, en la misma universidad o en otra, son computados en enseñanzas distintas a efectos de la obtención del título de máster universitario.

6.2. Reconocimiento de la experiencia profesional o laboral y de enseñanzas no oficiales

La experiencia laboral y profesional acreditada también puede ser reconocida en forma de créditos que computarán a efectos de la obtención del título de máster universitario, siempre que esta experiencia esté relacionada con las competencias inherentes a este título.

En todo caso, no pueden ser objeto de reconocimiento los créditos correspondientes a los trabajos de fin de máster. El número de créditos que sean objeto de reconocimiento a partir de experiencia profesional o laboral y de enseñanzas universitarias no oficiales no podrá ser superior, en su conjunto, al 15 por ciento del total de créditos que constituyen el plan de estudios. El reconocimiento de estos créditos no incorpora su calificación, por lo cual no computarán a efectos de baremación del expediente.

Sin embargo, los créditos procedentes de títulos propios podrán excepcionalmente ser objeto de reconocimiento en un porcentaje superior al indicado en el párrafo anterior o, en su caso, podrán ser objeto de reconocimiento en su totalidad, siempre que el título propio correspondiente haya sido extinguido y sustituido por un título oficial. A tal efecto, en la memoria de verificación del nuevo plan de estudios propuesto y presentado para verificación deberá hacerse constar esta circunstancia y deberá ir acompañada de la información y la documentación que establece la normativa vigente en materia de reconocimiento de créditos.

6.3. Criterios de reconocimiento de créditos

Los criterios de reconocimiento de créditos serán los incluidos y justificados en la memoria de verificación del plan de estudios.

6.4. Órganos competentes para el reconocimiento de créditos

El director o directora del departamento responsable del máster universitario resolverá las solicitudes de reconocimiento, a propuesta de un vocal de reconocimientos para cada máster, o para un conjunto de másters.

Dicho vocal será designado, con carácter previo, por el director o directora del departamento responsable del máster, entre los profesores doctores.

6.5. Lugar y plazos de presentación de las solicitudes de reconocimiento de créditos

Las solicitudes deben dirigirse al director del departamento y deben presentarse en el Punto de Información al Estudiante en el plazo comprendido entre el 1 de julio y el 30 de noviembre.

6.6. Documentación para solicitar el reconocimiento de créditos

Las solicitudes de reconocimiento de créditos deben expresar el detalle de las asignaturas de las que se pide reconocimiento, señalando la correspondencia con las asignaturas a reconocer, y deben acompañarse de la siguiente documentación:

44

- Certificado académico en el que consten las asignaturas, el número de créditos y la calificación obtenida.

- Fotocopia del plan de estudios cursado, debidamente sellado por el centro correspondiente.

- Fotocopia de los programas o planes docentes de las asignaturas cursadas, debidamente sellados por el centro correspondiente.

- Resguardo del pago del precio para el estudio de la solicitud de reconocimiento establecido en la normativa vigente.

6.7. Constancia en el expediente académico

La asignatura figurará como reconocida en el expediente académico una vez se haya formalizado la matrícula de la misma.

Los créditos que se reconozcan se harán constar en el expediente del estudiante de acuerdo con lo que establezca la normativa de calificaciones vigente en el momento en el que se produzca dicho reconocimiento de créditos.

6.8. Precio de la solicitud de reconocimiento y precio de los créditos reconocidos

El precio de la solicitud del reconocimiento de créditos será el que establece la normativa de precios públicos aprobada por la Generalitat de Catalunya.

El precio de los créditos reconocidos será el que se establezca en la normativa de esta universidad por la que se regulan los aspectos económicos de la matrícula en enseñanzas oficiales.

Artículo 7. Transferencia de créditos

La transferencia de créditos consiste en incluir en el expediente académico del estudiante los créditos obtenidos en estudios oficiales de nivel de máster universitario cursados con anterioridad, en la UPF o en otra universidad, que no hayan conducido a la obtención de un título oficial.

Los estudios de origen aportados serán susceptibles de reconocimiento de créditos ECTS en función del plan de estudios de máster de destino. Por tanto, el reconocimiento de créditos ECTS podrá ser diferente si los mismos estudios de origen se aportan a otro plan de estudios de máster de destino.

Los créditos ECTS reconocidos en los planes de estudio conducentes a la obtención del título universitario oficial de máster serán susceptibles de ser incorporados en el expediente académico del estudiante mediante su matrícula, y serán reflejados en el suplemento europeo al título, en virtud de lo establecido en el artículo 6.3 del Real decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el cual se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales.

Los créditos ECTS reconocidos en los planes de estudio conducentes a la obtención del título universitario oficial de máster mantendrán la misma calificación obtenida en el centro de procedencia. En el supuesto de que no exista verificación de conocimientos, los créditos ECTS reconocidos no computaran a efectos de ponderación del expediente académico.

45

4.5. Complementos formativos

Los participantes de Barcelona School of Management; que dado el perfil que les define contarán con una experiencia profesional de cómo mínimo 2 años en el ámbito, deberán realizar los 9 créditos ECTS correspondientes a las prácticas profesionales mediante la realización de unos seminarios de especialización complementarios que les preparen de forma específica para la realización de negocios internacionales en áreas geográficas específicas.

Nivelación estudiantes perfil ESCI-UPF

- Dada la flexibilidad de los perfiles de entrada al máster, y en aras de un aprovechamiento del periodo de formación, se prevén las siguientes acciones que permitan identificar y salvar los posibles déficits formativos y situar a los estudiantes en un mínimo nivel de homogenización:

1. ***Curso de fundamentos y herramientas para los negocios internacionales:*** antes del inicio de las materias que componen el plan de estudios del máster, los estudiantes del perfil ESCI-UPF que lo requieran realizarán un complemento formativo de una duración de 2 semanas que les forme en los conceptos básicos de economía y empresa y que les capacite en el uso de las técnicas de análisis necesarias para la consecución de las competencias de nivel avanzado que abordan los distintos módulos del máster. A continuación describimos este plan formativo detalladamente:

Dedicación

51 horas de docencia (6 horas/día, durante 2 semanas).
40 horas de trabajo dirigido (ejercicios/prácticas/lecturas) previo y durante las 2 semanas del curso.

Programa
MODULO 1. Fundamentos de economía (12 horas): Conceptos e instrumentos básicos de microeconomía, macroeconomía y economía internacional. Se proporcionaran los contenidos y herramientas para entender y reflexionar sobre las decisiones de los agentes económicos, los mercados y la economía.

1. Microeconomía (6 horas)
    1. Principios fundamentales de economía (Introducción a la economía)
    2. Ley de la oferta y la demanda / Elasticidad (cómo funcionan los mercados)
    3. Comportamiento de la empresa y estructura del mercado
2. Macroeconomía (6 horas)
    1. Los datos de la macroeconomía
    2. Crecimiento económico
    3. Ciclos empresariales y política macroeconómica

MÓDULO 2. Herramientas de análisis (24 horas):
2.1. Herramientas estadísticas para el análisis de datos (12 horas): Estadística descriptiva e inferencial básica. Se trabajará en el desarrollo de competencias asociadas a los métodos de trabajo de análisis formal de datos.

1. Introducción a la estadística
1. Usos de la estadística
2. Datos primarios frente a datos secundarios
3. Observaciones y variables
4. Tipos de variables: nominal, ordinal, intervalo y razón

46

2. Compilación de datos

1. Definición de «población de interés»
2. El concepto de muestra y la noción de sesgo
3. Decidir el tamaño de la muestra: ¿cuándo nuestra muestra es suficientemente grande?
4. Métodos de muestreo: muestreo probabilístico frente a muestreo no probabilístico (término medio entre la comodidad y el riesgo de sesgo)
    1. Ejemplos de muestreo probabilístico: muestreo aleatorio simple frente a estratificación frente a muestreo sistemático
    2. Ejemplos de muestreo no probabilístico: muestreo discrecional y muestreo de conveniencia

3. Presentación de los datos
    1. Tabulación y distribución de frecuencias.
    2. Agregación de datos.
    3. Representación de datos categóricos y numéricos
    4. Introducción a las series temporales.
    5. Relación entre: el diagrama de dispersión y la curva de Lorenz

4. Análisis de los datos
    1. Medidas de centro de una variable
    2. Medidas de dispersión de una variable

2.2. Herramientas cuantitativas (12 horas): conocimientos matemáticos y cuantitativos y uso de la hoja de cálculo Microsoft Excel (tablas dinámicas, el uso de funciones y complementos).

1. Creación de modelos cuantitativos
    1. El proceso de creación de modelos
    2. Software para la creación de modelos
2. Conceptos matemáticos básicos
    1. Notación y definiciones
    2. Funciones
    3. Ecuaciones lineales
    4. Normas de manipulación
3. Optimización y programación matemática
    1. Programación lineal
    2. Resolución de problemas con Excel
    3. Ampliaciones

4. Análisis de decisiones
    1. Decisiones en caso de certeza
    2. Decisiones en caso de incertidumbre y riesgo
    3. Árboles de decisión

MÓDULO 3. Fundamentos de empresa (15 horas): Abordarán el conjunto de conceptos que permitan la comprensión del funcionamiento de las áreas funcionales de contabilidad, finanzas y organización de la empresa.

3.1. Principios de contabilidad y finanzas (12 horas)

1. Introducción a la contabilidad
2. Estados financieros
    1. Balance de situación
    2. Cuenta de resultados
    3. Estado de flujo de efectivo
3. Balance de situación
    1. Componentes del balance de situación
    2. Transacciones del balance de situación
4. Cuenta de resultados

47

    1. Medición
    2. Relación entre cuenta de resultados y balance de situación
5. El estado de flujo de efectivo
    1. Enfoques de cálculo

3.2. Principios de dirección comercial y ventas (3 horas)

1. El proceso de marketing
2. Conceptos básicos de identificación de oportunidades
3. Estrategia de marketing (plan de marketing)
4. Las 4 P

Resultados y evaluación

Cada profesor evalúa la consecución del nivel competencial de los estudiantes en los distintos módulos mediante la realización ejercicios, su participación en clase, o la realización de pruebas en formato de examen. Esta evaluación permite identificar sus suficiencias y carencias. En base a esta evaluación se recomendará, a los estudiantes que lo necesiten, la realización de trabajo adicional que les permita alcanzar las competencias requeridas para la consecución del nivel avanzado de las distintas asignaturas del máster. Por otro lado, las carencias identificadas se comunicarán a los profesores responsables de las asignaturas de forma que puedan diseñar material complementario de trabajo específico.

Consecución de competencias básicas específicas necesarias para el aprovechamiento de cada módulo: Consecución de competencias básicas específicas necesarias para el aprovechamiento de cada módulo: una vez matriculados, los estudiantes reciben un dossier que contiene un listado de bibliografía y lecturas básicas recomendadas por los profesores del programa que les permite prepararse para los cursos. En la sesión inicial de cada asignatura de las que se compone el máster el profesor responsable evalúa informalmente la posesión por parte de los participantes del nivel competencial requerido y, de verlo conveniente, refiere a los estudiantes a material complementario. En cualquier caso, los estudiantes pueden acudir a sesiones de tutoría personalizada con los profesores para resolver problemas que puedan surgir durante el curso.

48

5. Planificación de las enseñanzas

5.1. Estructura de las enseñanzas.

La ficha técnica del Máster es la siguiente:

Máster de especialidad profesional.
Duración: 1 curso académico
Carga lectiva: 60 ECTS

Recorrido formativo:

Para la obtención del Máster Universitario en Negocios Internacionales todos los participantes deberán cursar un total de 60 créditos. De éstos, 6 módulos y la semana internacional suman un total de 45 créditos. Por su lado, el Trabajo Final de Máster está valorado en 6 ECTS.

Dados los distintos perfiles a los que se orientan las 2 ediciones del máster, los créditos restantes se obtendrán por vía optativa en función del perfil de estudiante:

- Perfil ESCI-UPF: realización de prácticas profesionales[3]
- Perfil Barcelona School of Management: seminarios de especialización geográfica.

Así, los participantes de Barcelona School of Management que dado el perfil que les define contarán con una experiencia profesional de cómo mínimo 2 años en el ámbito de la internacionalización, se prevé que realicen los 9 créditos ECTS optativos correspondientes a las prácticas profesionales mediante la realización de unos seminarios de especialización complementarios que les preparen de forma específica para la realización de negocios internacionales en tres áreas geográficas específicas.

[3] Ver en ANEXO 1 el modelo de convenio de colaboración

49

En resumen:

Tipo de materia	Créditos ECTS
Obligatorias (asignaturas + semana internacional)	45
Optatividad Prácticas Profesionales (perfil ESCI-UPF) / Seminarios de especialización geográfica (perfil Barcelona School of Management)	9
Trabajo Final	6
TOTAL	**60**

Créditos de Movilidad Internacional*	3 - 20

*Créditos adicionales a los 60 ECTS del título

Por módulos:

MATERIA	DESCRIPCIÓN	ASIGNATURA	ECTS
ANÁLISIS DEL ENTORNO 9 ECTS	● Evolución de las relaciones y de las instituciones económicas ● Teoría económica del comercio internacional ● Instrumentos de política comercial ● Relaciones económicas y políticas internacionales	Economía Internacional	3
	● Cómo funcionan las relaciones internacionales: Actores nacionales y transnacionales ● La globalización,: equilibrios y desequilibrios del comercio mundial ● Las grandes áreas económicas mundiales ● La influencia americana en la economía, la sociedad y la cultura mundial ● La fragmentación y la heterogeneidad del mundo árabe ● La inserción en el marco internacional de América Latina ● El auge económico del continente asiático ● La presencia de nuevos actores en África	Entorno económico, social y político internacional	3

50

MATERIA	DESCRIPCIÓN	ASIGNATURA	ECTS
	● La cooperación intergubernamental y la integración regional en el marco de la globalización. ● Garantías institucionales, jurídicas y financieras en la Unión Europea. ● Objetivos y medios de acción de la Unión Europea. ● Los procesos de integración de alcance sectorial por zonas geográficas.	Marco institucional de los procesos económicos de integración regional	3
ESTRATEGIA 6 ECTS	● Estrategia empresarial ante la globalización. ● Análisis de recursos para afrontar la internacionalización ● Las estrategias internacionales. ● Etapa entrada inicial. ● Etapa expansión. ● Etapa racionalización.	Estrategia internacional de la empresa	3
	● El proceso de decisión. ● Definición estrategias corporativas y de negocio. ● Toma de decisiones en marketing. ● Toma de decisiones en finanzas. ● Toma de decisiones en producción. ● Toma de decisiones en recursos humanos ● Presentación de informes. ● Evaluación de los resultados comerciales y económicos	Business Game. Simulación de decisiones estratégicas.	3
COMERCIAL INTERNACIONAL 6 ECTS	● Beneficios de la globalización en el área comercial. ● Selección de mercados y formas comerciales de entrada. ● Estrategia comercial global vs. Multi-doméstica. ● Definición del target. ● Estrategia internacional de posicionamiento. ● Definición del mix de marketing. ● Planificación de la red de ventas en los mercados exteriores. ● Implantación comercial. ● El plan de marketing internacional	Marketing internacional	3
	● El proceso y las herramientas para la investigación: o Diseño de la investigación o Herramientas para la recogida de información primaria de tipo cuantitativo y cualitativa o Fuentes de información secundaria o Análisis y uso de la información proporcionada por la investigación	Investigación de mercados y análisis sectorial	3

51

MATERIA	DESCRIPCIÓN	ASIGNATURA	ECTS
	● Estudio de mercado, estudio de país y estudio motivacional: la investigación de mercados en un entorno internacional ● Fuentes de datos sectoriales y realización de un informe sectorial		
FINANZAS 6 ECTS	● Iniciación al cálculo financiero ● Medios de pago simples y documentarios ● Control de cambios e inversiones exteriores ● Mercado de divisas ● Fuentes de financiación internacional ● Riesgo-país ● Opciones y futuros. ● Plan general contable ● Análisis de estados financieros ▪ Análisis patrimonial y financiero ▪ Análisis económico ▪ Análisis de rentabilidad ▪ Análisis del fondo de maniobra ● Gestión de la tesorería ● Valoración de empresas ● Introducción a la fiscalidad internacional ● Convenios tributarios. ● Fiscalidad sobre rentas e inversión.	Finanzas internacionales, contabilidad y fiscalidad internacional	6
OPERACIONES 6 ECTS	● Logística y gestión de la cadena de suministro. ● Diseño de redes internacionales de cadenas de suministro ● Métodos cuantitativos para la toma de decisiones operativas en el ámbito internacional en las áreas operativas de: aprovisionamiento, inventarios, producción y almacenaje. ● Transporte marítimo, aéreo y terrestre (camión y ferrocarril)	Logística y transporte internacional	3
	● Incoterms ● Contratos Internacionales – aspectos básicos ● El contrato de compraventa internacional. ● Contratos de intermediación: agencia comercial y distribución. ● Otros contratos: Contratos de franquicia,… ● Gestión de aduanas ● Regímenes aduaneros. ● Responsabilidad Social Internacional en el comercio internacional.	Contratación internacional y gestión duanera	3

52

MATERIA	DESCRIPCIÓN	ASIGNATURA	ECTS
ORGANIZATIVAS 9 ECTS	• La cultura en los negocios internacionales • La organización de la empresa internacional: o Estructuras organizativas o Sistemas de control • La empresa nacida global frente a la internacionalizada en etapas. • La Responsabilidad Social Corporativa en la empresa internacional	Cultura y organización de la empresa internacional	3
	• El papel de la gestión de los Recursos Humanos. Características específicas en una empresa de carácter internacional. • Planificación y contratación de individuos: o Captación de talento o La movilidad de los RRHH o Gestión de la interculturalidad o La gestión del tiempo o La inteligencia emocional y el networking • Evaluación de los recursos humanos.	Dirección Internacional de los RRHH	3
	• Introducción a las habilidades directivas • Estilos de dirección • Interacción personal y comunicación	Asignatura Habilidades directivas, técnicas de negociación y comunicación	3
~~PRÁCTICAS PROFESIONALES~~ **~~ESCI-UPF~~**	~~Adquisición de conocimiento y desarrollo de competencias profesionales mediante prácticas de carácter aplicado.~~	~~Prácticas profesionales: incluye la presentación de una memoria~~	~~9~~
PRÁCTICAS PROFESIONALES **ESCI-UPF**	Formación en competencias, habilidades, actitudes y herramientas para el desarrollo de una carrera profesional en el entorno de los negocios internacionales.	Desarrollo Profesional	3
	Adquisición de conocimiento y desarrollo de competencias profesionales mediante prácticas de carácter aplicado.	Prácticas profesionales: incluye la presentación de una memoria	6
SEMINARIOS DE ESPECIALIZACIÓN **Barcelona School of Management**	OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EUROPA • Introducción al panorama económico, político y cultural de la Unión Europea. • El perfil del consumidor europeo. • Formas de entrada de productos a la UE. • La creación de empresas en la UE y los canales de distribución. • Los mercados de los países fundadores de la Unión Europea: Francia, Alemania y Bélgica. • El mercado de España: sectores económicos y oportunidades de negocios (nichos) • Otros mercados: Suecia, Polonia y países del Este de Europa. • Nichos de mercado en Europa. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON ASIA • El impacto de la globalización en las economías asiáticas.		9

53

MATERIA	DESCRIPCIÓN	ASIGNATURA	ECTS
	● Introducción al panorama económico, político y cultural de Asia. Políticas comerciales, acuerdos y tratados de libre comercio. ● Sectores económicos y posibilidades de negocio (nichos de mercado). ● Estudio de los mercados de Japón, Corea del Sur, China, India y sudeste asiático: entorno legal, aduanas, canales de distribución, formas de pago y estrategia de implantación. ● Régimen legal de las inversiones en Asia y costes de implantación. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON AMERICA LATINA ● Revisión del entorno geopolítico, económico y social de latinoamérica. ● La importancia de los acuerdos bilaterales con la UE. ● Oportunidades de negocios en la región. ● Estrategias de entrada a los mercados de la región.		
SEMANA INTERNACIONAL	● Identificar las oportunidades de negocio en el país de destino del viaje académico.Capacidad para reconocer, mediante estudio de campo, las características culturales, empresariales y de la distribución de productos en el país de destino del viaje académico. ● Identificación de las principales instituciones relacionadas con el proceso de internacionalización de una empresa en el país de destino.		3
CRÉDITOS DE MOVILIDAD INTERNACIONAL	El estudiante cursará contenidos de esta asignatura dentro de la oferta formativa de una universidad extranjera con la que la UPF-Barcelona School of Management tiene o pueda tener establecidos convenios de movilidad. Los contenidos estarán relacionados con los objetivos de la titulación con el valor añadido de la experiencia internacional.		3 - 20
TRABAJO DE FIN DE MÁSTER	Valoración global de la adquisición de las competencias asociadas al título mediante la realización de un “Plan de Internacionalización”.		6

Estrategias Formativas

- El eje básico del programa son las fases de un proceso de internacionalización, que a su vez se corresponden a la materialización de un “Plan de Negocio Internacional”. Los contenidos / materias se temporalizan siguiendo las fases definidas en el mismo.
- Para integrar los contenidos en una lógica multidisciplinar, se planifican sesiones donde las empresas y la universidad trabajan conjuntamente retos empresariales reales desde las diferentes áreas (con todos los profesores involucrados).
- Se realizarán visitas a empresas de diferentes sectores, en las que se explicaran aspectos clave de su estrategia de internacionalización.
- El Trabajo de Fin de Máster será el desarrollo de un “Plan de Negocio Internacional” que se irá elaborando en paralelo a las fases de internacionalización que se estudiarán (en su correspondiente orden cronológico) en las distintas asignaturas del plan de estudios.
- Durante el tercer trimestre, se realizará un viaje, para visualizar in situ la aplicación de un plan de negocio. En el viaje comercial se realizarán visitas a empresarios y empresas (nacionales e internacionales) representativas del mismo y se conocerá la estructura organizativa y recursos para la internacionalización de empresas españolas en el país (ej. oficinas comerciales, fuentes de información, etc.).
- Para los estudiantes de ESCI-UPF el Máster finalizará con un periodo de prácticas, en el que cada estudiante permanecerá en una empresa con negocio internacional, ya sea en nuestro país o en el extranjero, desarrollando una actividad acorde con la formación obtenida.

54

Los estudiantes de Barcelona School of Management, todos ellos con experiencia profesional previa, no realizarán prácticas en empresa y en su lugar recibirán formación, a lo largo de tres trimestres, que les especialice por áreas geográficas (América Latina, Europa y Asia) de negocio internacionales.

Consejo docente:

Dado el carácter conjunto de la propuesta, se prevé crear una comisión conjunta compuesta por:

- El director de ESCI-UPF (o quien éste designe en su nombre).
- El director de Barcelona School of Management (o quien éste designe en su nombre).
- El director académico del Máster impartido en cada uno de los centros.

Esta comisión tiene entre sus competencias generales velar por la coordinación de los másters incluidos en el Programa, asegurando el máximo de transversalidad, proponer al órgano competente del departamento de los planes de estudio de los másters, y todas aquellas que deriven de la organización y el desarrollo del Programa y que no estén asignadas a otro órgano.

Respecto de los másters la comisión tendrá las competencias específicas siguientes:

- Elaborar la revisión del plan de estudios.
- Hacer el seguimiento del plan de estudios.
- Proponer la oferta de plazas.
- Proponer al órgano competente del departamento los criterios específicos de admisión de estudiantes y los criterios de valoración de las solicitudes de acceso.
- Designar la comisión de selección de estudiantes para casos en que la demanda supere la oferta.
- Participar en el proceso de elaboración de la documentación necesaria para el proceso de acreditación de la calidad del Programa, así como participando de manera activa en los procedimientos de calidad establecidos por la agencias de calidad.

5.2. Planificación y gestión de la movilidad de estudiantes propios y de acogida.

En el plan de estudios del Máster Universitario en Negocios Internacionales / International Business hemos incluido, para que entre en vigor a partir del curso academíco 2021-2022, la posibilidad de realizar una asignatura optativa adicional "*Créditos de Movilidad Internacional"*, pudiéndose cursar en una universidad en el extranjero con el fin de fomentar la internacionalización de los estudios y prepararlos para su futuro profesional en un entorno internacional, ya que proporciona a los alumnos un valor añadido a su curriculum que les posiciona mejor en el mercado laboral. Estos créditos que pueden oscilar entre 3 y 20 ECTS son adicionales a los 60 ECTS que se requieren para la obtención del título.

Se seguiran los procedimientos de planificación fijados por la Universidad Pompeu Fabra, así como los propios de la Barcelona School of Management y los de ESCI-UPF.

Se prevén seguir los procedimientos de planificación fijados por la Universidad Pompeu Fabra así como los propios de los centros que impartan el máster, ESCI-UPF y el Barcelona School of Management.

En este sentido debe destacarse que la UPF no sólo ha logrado posicionarse de forma privilegiada a nivel internacional, sino que reitera su compromiso con la internacionalización como una de las prioridades en el Plan de Actuación del Consejo de Dirección (2006-2009): "dar un nuevo impulso a la internacionalización de la UPF, establecer una red de alianzas internacionales y mantener las políticas que han convertido a la UPF en una de las universidades con mayor presencia de estudiantes internacionales en el grado". En el marco de

55

esta política, la movilidad de estudiantes recibe especial atención. Este compromiso se mantiene y se destaca en el plan estratégico de la universidad para el 2016-2025: “Convertirse en una universidad preeminente en Europa, con proyección global”.

La UPF desarrolla una intensa actividad de intercambio de estudiantes, tanto en el marco de programas comunitarios y nacionales, como impulsando programas propios que amplían las perspectivas geográficas de la movilidad estudiantil, ofreciendo una extensa oferta tanto a estudiantes propios como a estudiantes de acogida.

En particular, para los estudiantes propios, existe una única convocatoria anual (enero-febrero) donde se ofrecen las plazas disponibles y éstas se otorgan a partir del expediente académico y del dominio del idioma de docencia en la universidad de destino. En la mayoría de casos, existen becas y ayudas a la movilidad, y se establecen mecanismos flexibles para facilitar el reconocimiento y la transferencia de créditos.

Por su parte, los estudiantes internacionales llegan a la UPF de acuerdo con los convenios suscritos establecidos con sus universidades de origen, aunque también se ha abierto la puerta a estudiantes visitantes (procedentes de universidades con las cuales no se ha suscrito convenio) para estancias de un trimestre a un curso académico completo.

Tabla 5.1.1. Panorama de los programas de movilidad e intercambio en la UPF

PROGRAMAS	ALCANCE	FINANCIACIÓN	RECONOCIMIENTO ACADÉMICO
ERASMUS	Universidades europeas de los 28 Estados miembros de la UE, países del AELC y del EEE, Turquía y Macedonia	Financiación comunitaria + complemento nacional (MEC) y autonómico (AGAUR)	Sí
ERASMUS PRÁCTICAS	28 Estados miembros de la UE, países del AELC y del EEE, Turquía Y Macedonia	Financiación comunitaria + complemento nacional (MEC)	Sí
SICUE	Universidades españolas	Actualmente sin financiación del MEC	Sí
Convenios bilaterales	Universidades de Europa (no UE), y de fuera de Europa (EEUU, Canadá, América Latina, Asia-Pacífico y África-Oriente Medio)	Programa de becas “Aurora Bertrana” para USA patrocinado por el Banco Santander, “Becas Iberoamérica. Estudiantes de Grado. Santander Universidades” y Becas del programa “Passaport al mon” (para otros países), en el marco del CEI UPF.	Sí
Escuela de Verano Internacional	Programa combinado con UCLA (Universidad de California, Los Ángeles)	Programa del Campus de Excelencia Internacional que recibe el patrocinio del Banco Santander.	Sí
Estudios para Extranjeros	Universidades de Estados Unidos	Sin ayuda económica y pago de tasas, excepto si existe convenio bilateral	Sí. Sólo acogida

56

Visitantes	Estudiantes individuales, sin convenio institucional mediante	Sin ayuda económica y pago de tasas	Sí, Sólo acogida

A modo indicativo, en la última convocatoria de movilidad para el curso 2013-14 se han ofrecido un total de 1049 plazas en universidades repartidas en 45 países de los cinco continentes.

La participación en estos programas resulta en unos excelentes indicadores de movilidad, tanto de estudiantes propios (30% de los titulados en el curso 2011-12 han realizado estancias en el extranjero), como de estudiantes internacionales recibidos (16,42% de estudiantes en movilidad en la UPF durante el curso 2012-13); dando cuenta del firme compromiso de internacionalización.

Este compromiso se sustenta sobre una estructura de la que participan distintos estamentos de la universidad. Si bien la gestión se centraliza en el Servicio de Relaciones Internacionales, profesores designados como coordinadores de intercambio aportan su criterio académico en la orientación y seguimiento de los estudiantes y en el reconocimiento, apoyándose en los servicios administrativos de cada estudio y en el Servicio de Gestión Académica.

El Servicio de Relaciones Internacionales gestiona la movilidad, asegurando en todo momento el respeto de los principios de no discriminación y ejerciendo de bisagra entre procesos administrativos internos y externos. A nivel de back-office, garantiza la coordinación con el resto de servicios de la UPF involucrados, así como con las universidades socias, al tiempo que es el interlocutor ante las agencias de gestión de los programas externos y efectúa la gestión económica de becas y ayudas.

De cara al estudiante, el Servicio de Relaciones Internacionales y su personal son el referente y el punto de contacto, tanto para los estudiantes propios (outgoing) como para los de acogida (incoming). En este sentido, a nivel de front-office, la UPF dispone de un catálogo de servicios de apoyo a la movilidad:

1. Atención personalizada e integral a través de la Oficina de Movilidad y Acogida, descentralizada por campus de la Ciutadella, Campus del Mar, Campus de la Comunicació-Poblenou y Edifici Balmes, así como por e-mail.
    1.1) Incoming: información sobre la UPF (funcionamiento, campus y servicios) y la vida en Barcelona (alojamiento, sanidad, transporte, vida social, etc.); consejo e intermediación legal (visados y permisos de residencia); orientación académica y matriculación de cursos y asignaturas; emisión de los carnés y altas como estudiantes UPF para acceso a servicios; asesoramiento a lo largo del curso; envío de notas y certificados (también Suplemento Europeo al Título); recogida y tratamiento de encuestas de valoración de estancia en la UPF.
    1.2.) Outgoing: orientación académica (requisitos para la movilidad) y práctica (características y servicios de las universidades de destino, seguro y permisos de residencia); gestión de solicitudes de participación en los programas de movilidad; intermediación con la universidad de destino antes, durante y después de la estancia; recogida y tratamiento de encuestas de valoración al regresar, etc.

2. Información completa y actualizada sobre aspectos académicos y prácticos.
    2.1.) Incoming: la web http://www.upf.edu/international; sesiones de bienvenida cada trimestre; carpetas con documentación e información básica, etc.
    2.2) Outgoing: sección monográfica “Estudiar fuera de la UPF” en la intranet (Campus Global); campaña de promoción; difusión de folleto informativo; sesiones informativas generales y específicas por estudios; carpetas con documentación e información según destino, etc.

57

3. Servicio de alojamiento compartido con el resto de Universidades de Barcelona a través de una central de reservas, para los estudiantes de acogida. Un servicio similar se presta en las universidades de destino, velando por la mejor acogida de los estudiantes propios.

4. Programa de acogida y calendario de actividades culturales, deportivas y sociales, para asegurar la completa integración de los estudiantes de acogida en la vida de la Universidad y de la ciudad.

5. Programa de idiomas, con oferta estable de cursos de lengua catalana y castellana para estudiantes de acogida, así como enseñanza de lenguas extranjeras y pruebas de nivel para formar y acreditar a estudiantes propios en otros idiomas, preparándoles para la movilidad.

6. Voluntariado e intercambio lingüístico, donde se combinan los objetivos de aprendizaje y de convivencia multicultural, implicándose tanto estudiantes propios como estudiantes en movilidad en la UPF.

7. Foro de intercambio de información entre estudiantes sobre programas y experiencias de movilidad, abierto a todos los estudiantes.

Así, la UPF impulsa de forma decidida la movilidad como fórmula para materializar su voluntad de internacionalización, permitiendo que los estudiantes extiendan su formación más allá de su universidad. En este sentido, la estancia de un estudiante en otra universidad tiene valor en sí misma por el hecho de conocer otras formas de hacer y de vivir, tanto desde el punto de vista académico como desde el punto de vista personal; pero también proporciona un valor añadido al currículum del estudiante que le posiciona mejor en el mercado laboral.

5.3 Descripción detallada de los módulos o materias de enseñanzas-aprendizaje de que consta el plan de estudios.

Tal y como se ha presentado en el apartado 5.1, para la obtención del Máster en Negocios Internacionales todos los participantes deberán cursar un total de 60 créditos. De éstos, 6 módulos y la semana internacional suman un total de 45 créditos. Por su lado, el Trabajo Final de Máster está valorado en 6 ECTS.

Dados los distintos perfiles a los que se orientan las 2 ediciones del máster, los créditos restantes, se obtendrán por 2 vías dependiendo del perfil de estudiante:

- Perfil ESCI-UPF: realización de prácticas profesionales[4]
- Perfil Barcelona School of Management: seminarios de especialización geográfica

Así, los participantes de Barcelona School of Management; que dado el perfil que les define contarán con una experiencia profesional de cómo mínimo 2 años en el ámbito, deberán realizar los 9 créditos ECTS correspondientes a las prácticas profesionales mediante la realización de unos seminarios de especialización complementarios que les preparen de forma específica para la realización de negocios internacionales en áreas geográficas específicas.

Nivelación estudiantes perfil ESCI-UPF

o Dada la flexibilidad de los perfiles de entrada al máster, y en aras de un aprovechamiento del periodo de formación, se prevén las siguientes acciones que

[4] Ver en ANEXO 1 el modelo de convenio de colaboración. En el Anexo 2, a título de ejemplo y con el objetivo de ilustrar la adecuación de la formación y de la experiencia del personal de la entidad encargado de tutelar las prácticas, se detallan los sectores, países, cargo del tutor responsable y la actividad desarrollada de las empresas que han acogido estudiantes de ESCI en el curso académico 2009-2010.

58

permitan identificar y salvar los posibles déficits formativos y situar a los estudiantes en un mínimo nivel de homogenización:

1. ***Curso de fundamentos y herramientas para los negocios internacionales:*** antes del inicio de las materias que componen el plan de estudios del máster, los estudiantes del perfil ESCI-UPF que lo requieran realizarán un complemento formativo de una duración de 2 semanas que les forme en los conceptos básicos de economía y empresa y que les capacite en el uso de las técnicas de análisis necesarias para la consecución de las competencias de nivel avanzado que abordan los distintos módulos del máster. A continuación describimos este plan formativo detalladamente:

Dedicación

51 horas de docencia (6 horas/día, durante 2 semanas).
40 horas de trabajo dirigido (ejercicios/prácticas/lecturas) previo y durante las 2 semanas del curso.

Programa

MODULO 1. Fundamentos de economía (12 horas): Conceptos e instrumentos básicos de microeconomía, macroeconomía y economía internacional. Se proporcionaran los contenidos y herramientas para entender y reflexionar sobre las decisiones de los agentes económicos, los mercados y la economía.

1. Microeconomía (6 horas)
    a. Principios fundamentales de economía (Introducción a la economía)
    b. Ley de la oferta y la demanda / Elasticidad (cómo funcionan los mercados)
    c. Comportamiento de la empresa y estructura del mercado
2. Macroeconomía (6 horas)
    a. Los datos de la macroeconomía
    b. Crecimiento económico
    c. Ciclos empresariales y política macroeconómica

MÓDULO 2. Herramientas de análisis (24 horas):
2.1. Herramientas estadísticas para el análisis de datos (12 horas): Estadística descriptiva e inferencial básica. Se trabajará en el desarrollo de competencias asociadas a los métodos de trabajo de análisis formal de datos.

1. Introducción a la estadística
    a. Usos de la estadística
    b. Datos primarios frente a datos secundarios
    c. Observaciones y variables
    d. Tipos de variables: nominal, ordinal, intervalo y razón

2. Compilación de datos
    a. Definición de «población de interés»
    b. El concepto de muestra y la noción de sesgo
    c. Decidir el tamaño de la muestra: ¿cuándo nuestra muestra es suficientemente grande?

59

d. Métodos de muestreo: muestreo probabilístico frente a muestreo no probabilístico (término medio entre la comodidad y el riesgo de sesgo)
    i. Ejemplos de muestreo probabilístico: muestreo aleatorio simple frente a estratificación frente a muestreo sistemático
    ii. Ejemplos de muestreo no probabilístico: muestreo discrecional y muestreo de conveniencia

3. Presentación de los datos

    a. Tabulación y distribución de frecuencias.
    b. Agregación de datos.
    c. Representación de datos categóricos y numéricos
    d. Introducción a las series temporales.
    e. Relación entre: el diagrama de dispersión y la curva de Lorenz

4. Análisis de los datos

    a. Medidas de centro de una variable
    b. Medidas de dispersión de una variable

2.2. Herramientas cuantitativas (12 horas): conocimientos matemáticos y cuantitativos y uso de la hoja de cálculo Microsoft Excel (tablas dinámicas, el uso de funciones y complementos).

1. Creación de modelos cuantitativos
    a. El proceso de creación de modelos
    b. Software para la creación de modelos
2. Conceptos matemáticos básicos
    a. Notación y definiciones
    b. Funciones
    c. Ecuaciones lineales
    d. Normas de manipulación
3. Optimización y programación matemática
    a. Programación lineal
    b. Resolución de problemas con Excel
    c. Ampliaciones
4. Análisis de decisiones
    a. Decisiones en caso de certeza
    b. Decisiones en caso de incertidumbre y riesgo
    c. Árboles de decisión

MÓDULO 3. Fundamentos de empresa (15 horas): Abordarán el conjunto de conceptos que permitan la comprensión del funcionamiento de las áreas funcionales de contabilidad, finanzas y organización de la empresa.

3.1. Principios de contabilidad y finanzas (12 horas)

1. Introducción a la contabilidad
2. Estados financieros
    a. Balance de situación
    b. Cuenta de resultados
    c. Estado de flujo de efectivo

60

3. Balance de situación
    a. Componentes del balance de situación
    b. Transacciones del balance de situación
4. Cuenta de resultados
    a. Medición
    b. Relación entre cuenta de resultados y balance de situación
5. El estado de flujo de efectivo
    a. Enfoques de cálculo

3.2. Principios de dirección comercial y ventas (3 horas)

a. El proceso de marketing
b. Conceptos básicos de identificación de oportunidades
c. Estrategia de marketing (plan de marketing)
d. Las 4 P

Resultados y evaluación

Cada profesor evalúa la consecución del nivel competencial de los estudiantes en los distintos módulos mediante la realización ejercicios, su participación en clase, o la realización de pruebas en formato de examen. Esta evaluación permite identificar sus suficiencias y carencias. En base a esta evaluación se recomendará, a los estudiantes que lo necesiten, la realización de trabajo adicional que les permita alcanzar las competencias requeridas para la consecución del nivel avanzado de las distintas asignaturas del máster. Por otro lado, las carencia identificadas se comunicarán a los profesores responsables de las asignaturas de forma que puedan diseñar material complementario de trabajo específico.

Consecución de competencias básicas específicas necesarias para el aprovechamiento de cada módulo: Consecución de competencias básicas específicas necesarias para el aprovechamiento de cada módulo: una vez matriculados, los estudiantes reciben un dossier que contiene un listado de bibliografía y lecturas básicas recomendadas por los profesores del programa que les permite prepararse para los cursos. En la sesión inicial de cada asignatura de las que se compone el máster el profesor responsable evalúa informalmente la posesión por parte de los participantes del nivel competencial requerido y, de verlo conveniente, refiere a los estudiantes a material complementario. En cualquier caso, los estudiantes pueden acudir a sesiones de tutoría personalizada con los profesores para resolver problemas que puedan surgir durante el curso.

Sistema de Evaluación:

Criterios generales de evaluación
El sistema de aprendizaje y de verificación de resultados del máster, independientemente de su modalidad, estará basado en el trabajo y en la evaluación continua. En este sentido, la verificación de la consecución de los conocimientos y de las competencias incluirá siempre una prueba final individual en formato de examen pero también elementos y actividades adicionales de valoración, tanto individuales como en grupo (trabajos, presentaciones, discusión de casos, ejercicios, exámenes parciales, asistencia a clase y participación…), distribuidos a lo largo del calendario académico. Se propone por tanto un proceso de evaluación continua en la que los profesores responsables de cada asignatura y actividad formativa deben hacer públicos, al inicio del período de docencia correspondiente, los métodos y los criterios de evaluación que

61

serán de aplicación. En cualquier caso, el sistema de evaluación continua será específico para cada asignatura pero mantendrá la presencia de una prueba final individual en formato de examen.

El Plan Docente de la Asignatura es el instrumento en el cual se definirá el modelo de organización docente de la asignatura. La Guia Docente tiene alcance público y se podrá consultar en los espacios de difusión académica previstos.

Régimen de exámenes finales
Periodo: Los exámenes, tanto orales como escritos, se deben realizar, al finalizar la docencia, dentro del periodo fijado para esta finalidad en el calendario académico.

Convocatoria: Se hará una convocatoria de examen por curso académico para cada asignatura o actividad formativa.

Exámenes orales: Los exámenes orales serán organizados y evaluados por un tribunal formado por tres profesores. Para que quede constancia del contenido del examen y para garantizar su conservación, los exámenes serán registrados en un soporte apto para la grabación y la reproducción.

Revisión: Los estudiantes pueden solicitar la revisión de las calificaciones por los procedimientos siguientes:
a) Con la publicación de las calificaciones provisionales, la dirección académica del máster fijará un plazo para que los estudiantes hagan alegaciones ante el evaluador.
b) Dentro de los 10 días hábiles siguientes a la publicación de las calificaciones definitivas, los estudiantes podrán solicitar ante el director de la institución responsable (ESCI-UPF o Barcelona School of Management) una segunda corrección. Esta segunda corrección la realizará un tribunal formado por tres profesores, designados por este. Antes de emitir la calificación, el tribunal deberá escuchar el profesor responsable de la asignatura. El tribunal resolverá la solicitud de segunda corrección en un plazo de 15 días hábiles, contados a partir de la fecha de finalización del plazo de presentación de la solicitud.
c) Los estudiantes pueden interponer recurso de alzada ante el rector, tanto si han pedido la segunda corrección como si no, contra las calificaciones definitivas para alegar cuestiones relativas a la infracción del procedimiento y diferentes de la valoración de los conocimientos técnicos exigidos. En el caso que se haya solicitado la segunda corrección no se puede interponer el recurso de alzada hasta que se haya resuelto esta.

Conservación: A fin de asegurar la posibilidad de revisar las calificaciones, los profesores están obligados a guardar los exámenes, o documentos base de la calificación (incluidas las grabaciones), a lo largo de un periodo mínimo de un año, desde la fecha de cierre de las actas de calificación.

Calificaciones: Los resultados obtenidos por los estudiantes se expresan en calificaciones numéricas de acuerdo con la escala establecida en el Real Decreto 1125/2003, de 5 de septiembre, por el que se establece el sistema europeo de créditos y el sistema de calificaciones en las titulaciones universitarias de carácter oficial y validez en todo el territorio nacional.

Trabajo Fin de Máster
La evaluación final de esta actividad se programa a lo largo de todos los trimestres del curso. En el apartado correspondiente del plan de estudios se describen con más precisión los contenidos de esta actividad de carácter obligatorio. La evaluación de los aprendizajes se realizará siguiendo un modelo basado en un proyecto colectivo de evaluación que, respetando la autonomía de los responsables de las asignaturas, optimiza los recursos materiales y humanos, permite la máxima información al estudiante y, a la vez, fomenta el aprendizaje. Este sistema de evaluación, se incluirá de forma detallada, en el Plan Docente correspondiente al Trabajo de Fin de Máster.

62

a) Evaluación continua: incluye asistencia a las sesiones teóricas y evaluación de las actividades realizadas previas a la entrega final.
b) Presentación final: al final del curso se realizará una presentación oral y por escrito de una memoria del trabajo realizado. Un tribunal compuesto por profesores del máster valorarán los 4 siguientes aspectos del proyecto:
    1) Documentación: Calidad de la Memoria.
    2) Exposición: Calidad de la exposición pública
    3) Proyecto:
        i. Calidad del Concepto planteado
        ii. Calidad de la Estética o desarrollo artístico
        iii. Calidad de la Técnica o desarrollo técnico
        iv. Calidad de la Experiencia (impresión, emoción o resultado sobre el espectador)

Prácticas profesionales

Para la evaluación de las prácticas profesionales se prevé emplear los siguientes métodos de evaluación:

- El profesor responsable de la asignatura de Prácticas Profesionales del máster juntamente con el responsable de la empresa, determinaran las responsabilidades que asumirá el estudiante y las tareas mediante la cuales se pondrán en práctica las distintas competencias a desarrollar.
- Una vez finalizado el período se requerirá al estudiante que elabore un informe donde describa las actividades realizadas. Este informe permitirá identificar si el estudiante percibe haber desarrollado las competencias en la forma planificada.
- Un tutor interno de la empresa realizará un informe donde evaluará de forma detallada el desempeño del estudiante en las tareas asignadas y la consecución de los objetivos planteados para el puesto.
- El responsable de ESCI-UPF de prácticas, teniendo en cuenta el informe valorativo del tutor de la empresa y el del estudiante realizará un informe final de aptitud para el módulo de prácticas.

Semana internacional

Dependiendo del destino y las actividades planteadas, podrá variar la forma de evaluación de las competencias asociadas a la “semana internacional”. De forma general, se prevé que todos los estudiantes realicen un informe escrito con un peso relevante en la evaluación final de los créditos correspondientes. Los objetivos de este informe se describirán de forma detallada en el plan docente correspondiente.

<u>Sistema de calificaciones:</u>

A continuación se describe el sistema que de forma general se empleará para calificar la consecución de competencias en cada una de las asignaturas:

1. La obtención de los créditos correspondientes a una materia comportará haber superado los requisitos impuestos en el plan docente de la asignatura.
2. El nivel de aprendizaje conseguido por los estudiantes se expresará con calificaciones numéricas que se reflejarán en su expediente académico.
3. La media del expediente académico de cada alumno será el resultado de la aplicación de la siguiente fórmula: suma de los créditos obtenidos por el alumno multiplicados cada uno de ellos por el valor de las calificaciones que correspondan, y dividida por el número de créditos totales obtenidos por el alumno.

63

4. Los resultados obtenidos por el alumno en cada una de las materias del plan de estudios se calificarán en función de la siguiente escala numérica de 0 a 10, con expresión de un decimal, a la que podrá añadirse su correspondiente calificación cualitativa:
0-4,9: Suspenso (SS).
5,0-6,9: Aprobado (AP).
7,0-8,9: Notable (NT).
9,0-10: Sobresaliente (SB).
5. Los créditos obtenidos por reconocimiento de créditos correspondientes a actividades formativas no integradas en el plan de estudios no serán calificados numéricamente ni se integrarán a efectos de cómputo de la media del expediente académico.
6. La mención de «Matrícula de Honor» podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0. Su número no podrá exceder del cinco por ciento de los alumnos matriculados en una materia en el correspondiente curso académico, salvo que el número de alumnos matriculados sea inferior a 20, en cuyo caso se podrá conceder una sola «Matrícula de Honor».

Metodología y Actividades Formativas

Modalidad presencial

La metodología pedagógica de la modalidad presencial fomenta la interacción entre los participantes y combina, entre otras cosas, la presentación de conceptos teóricos por parte de los profesores con la realización de casos practicos, juegos de rol y de empresa basados en problemas reales y actuales, informes individuales y trabajos en grupo, presentaciones públicas, etc, que permiten la intervención activa de los participantes en el aula.

Entre sesiones, los participantes estudian la documentación proporcionada y preparan los ejercicios que posteriormente se resolverán en clase.

Actividades Formativas modalidad presencial

Será en el plan docente de cada asignatura donde se concretará la información de la dedicación en créditos ECTS de las materias. Este plan docente se entregará al estudiante antes del inicio de las actividades.

Se han diseñado 2 estructuras metodológicas distintas en función del perfil de estudiante de forma que los estudiantes sin experiencia profesional previa (perfil ESCI-UPF) tengan un número de horas de presencialidad mayor que los estudiantes con una experiencia significativa en el ámbito de los negocios internacionales (perfil Barcelona School of Management). A continuación se presenta la distribución de ECTS de las actividades formativas:

Perfil ESCI-UPF

Las actividades formativas distribuyen los ECTS de la siguiente manera:

Dentro del aula (49%):
- Clases plenarias (28%)
    - Explicaciones teóricas
    - Presentaciones orales de estudiantes
    - Discusión de casos prácticos
    - Preparación de las jugadas simulador
    - Entrega de la jugadas al profesor
    - Análisis de los resultados simulación
    - Discusión de resultados simulación
    - Simulaciones

64

- Role Play
- Discusión de artículos

- Exámenes (1,7%)
- Actividades en relación al TFM (0,7%)
- Actividades en relación a las Prácticas Profesionales (15%)
- Actividades en relación a la Semana Internacional (3,6%)

Fuera del aula (51%):
- Trabajo autónomo
  - Lecturas
  - Estudio individual
  - Listas de ejercicios
  - Análisis de casos
  - Trabajo en grupo
  - Análisis de casos en grupo
  - Búsqueda de artículos
  - Realización de un trabajo individual
  - Actividades de investigación diversas para el desarrollo del proyecto (TFM) Revisión bibliográfica

Perfil Barcelona School of Management

Las actividades formativas distribuyen los ECTS de la siguiente manera:

Dentro del aula (29%):
- Explicaciones teóricas
- Presentación de trabajos de los estudiantes
- Dinámica de la negociación
- Discusión de casos practicos y resultados de simulador
- Tutorías
- Juego de roles
- Experiencias profesionales
- Seminarios
- Vistas a empresas
- Consultas con un tutor especialista asignado (TFM)
- Defensa pública del proyecto (TFM)

Fuera del aula (71%):
- Lecturas
- Preparación de casos
- Trabajo en grupo
- Redacción del informe juego de simulación
- Actividades de investigación diversas para el desarrollo del proyecto (TFM) Revisión bibliográfica

En función de las peculiaridades de cada módulo, materia, asignatura o método docente empleado por el responsable de la asignatura esta distribución del porcentaje puede variar, ligeramente.

Las prácticas profesionales y el trabajo final de máster ven reducida la actividad dentro del aula en gran medida por sus propias características.

Modalidad online

65

La modalidad online permite acceder a un mayor número de profesionales interesados en la materia, sin importar su situación geográfica.

Hacer compatible la actividad lectiva con la profesional puede resultar algo complicado, de forma que poder disponer de los contenidos y escoger el calendario y el horario, dentro de los límites académicos establecidos, de presentación de trabajos, resolución de casos, lecturas, etc., permite compatibilizar ambas actividades de la mejor manera posible.

En el caso de la modalidad online la metodología de aprendizaje se establece en torno al Campus Global. El Campus Global es la Intranet de la Barcelona School of Management y será el núcleo central para el seguimiento de este curso.

Para acceder al Campus Global el participante deberá ir a la página web de la Barcelona School of Management, que se encuentra en la siguiente dirección: http://www.barcelonaschoolofmanagement.upf.edu. Previamente el participante habrá recibido los códigos de acceso y una guía de navegación que le permitirán conocer este entorno de aprendizaje y cómo ser un estudiante en línea efectivo (como organizar el tiempo, como estructurar las asignaturas, cómo priorizar los temas, etc).

El participante, dentro del Campus Global, encontrará un aula en línea para cada asignatura en la que se ha matriculado. Cada una de las asignaturas en línea tiene un profesor que orienta y dinamiza todo el proceso educativo. El profesor es el que presenta y plantea los temas y las actividades, revisa las entregas de los estudiantes y les manda el feedback siguiendo las fechas correspondientes. El profesor cuenta con distintos elementos en el Aula Global, que irá trabajando con los estudiantes:

- Material: aquí encontrarán el contenido de cada Unidad Didáctica; es decir, los OBJETIVOS, el TEXTO CENTRAL de la materia, las ACTIVIDADES interactivas (el participante es el sujeto activo de la unidad ya que va encontrando una serie de ejercicios que tiene que superar satisfactoriamente para poder avanzar con el contenido de la Unidad) y la BIBLIOGRAFÍA complementaria. Dentro de estos materiales interactivos hay una opción que convierte los materiales en formato imprimible y que permite estudiarlos de modo *off line*.

- Debates: aquí podrán consultar y participar en el DEBATE correspondiente a cada una de las distintas Unidades Didácticas del módulo, dinamizado por el profesor del mismo que será el que presentará el tema y las fechas en las que éste se llevará a cabo.

- Correo electrónico: permitirá ponerse en contacto con el tutor del módulo para resolver las dudas que el participante tenga.

El proceso de evaluación del programa tiene lugar a través del campus virtual, tanto la realización de tests como la entrega de actividades prácticas.

El acceso al campus se realiza mediante contraseña. El mecanismo de autentificación consiste en pedir un nombre de usuario y para este nombre una contraseña que tiene que coincidir con aquella guardada por el equipo a qué se accede, para este usuario en particular.
La autenticación por contraseña se basa en un sistema de factor doble y utiliza las siguientes medidas de seguridad:

- Bloqueos de contraseñas después de diversos intentos fallidos.
- Cambios periódicos de la contraseña.
- Las claves de acceso deben cumplir una política rigurosa con respecto a su composición.

El sistema de evaluación continua permite hacer un seguimiento de autentificación contrastando el estilo de presentación de las tareas de los estudiantes. Por otro lado, se solicita

66

en ocasiones a los estudiantes, la presentación grabada de tareas, así como la participación en debates virtuales. Algunas de las sesiones planificadas pueden ser online, on time y con transmisión de imagen y/o audio, usando tecnología Webex.

Para asegurar el sistema de control de las actividades de evaluación de los estudiantes, a lo largo del curso académico, y de manera aleatoria, se llevarán a cabo sesiones de comprobación. Se contactará con todos y cada uno de los estudiantes una vez como mínimo, y se llevarán a cabo preguntas clave que muestren la autoría de las mismas.
Se prevé además, llevar a cabo sesiones de tutoría individual, también a través de Webex, donde el tutor evalúa qué procedimientos ha seguido para la elaboración del Trabajo Final de Máster. A través de una guía de preguntas clave, podrá verificar que ha sido el estudiante el que ha llevado a cabo la elaboración del mismo. Estas sesiones de tutoría se llevarán a cabo a lo largo del curso académico y como mínimo se realizarán una por trimestre.

Actividades Formativas modalidad online

La modalidad *online* que ofrece Barcelona School of Management tiene el mismo programa de contenidos que la modalidad presencial, pero la ventaja es la flexibilidad con la que estos contenidos pueden llegar a ser asumidos. Cada módulo está compuesto de un número variable de materias. Cada materia, a su vez, está organizada generalmente en ~~3~~ 2 unidades didácticas. Las unidades didácticas se organizan en varios ~~3 o 4~~ apartados, al final de los cuales el participante tiene la oportunidad de realizar una prueba de autoaprendizaje interactivo que consiste en un test de respuestas múltiple. Además, los participantes han de realizar las actividades prácticas de cada asignatura, que generalmente son dos.

Será en el plan docente de cada asignatura donde se concretará la información de la dedicación en créditos ECTS de las materias. Este plan docente se entrega al estudiante antes del inicio de las actividades.

Al tratarse de un programa a distancia, el porcentaje establecido para las actividades dentro del aula virtual, será aproximado, ya que estará en función del uso que el estudiante haga de la conexión a dicha aula, puesto que algunos de los materiales están preparados para poder ser utilizados alternativamente en formato *online*, o bien impreso, lo que permite una mayor autonomía para la preparación y estudio de los temas.

Las actividades formativas distribuyen los ECTS de la siguiente manera:

En el Aula Virtual (55,8%):
- Test de nivel sobre los contenidos del módulo.
- Actividades de autoevaluación.
- Actividades prácticas
- Consultas al tutor experto.
- Ejercicio final de cada unidad didáctica

Fuera del Aula Virtual (44,2%):
- Lectura de los contenidos.
- Lecturas complementarias y consulta de bibliografía.
- Preparación para el examen.

En función de las peculiaridades de cada módulo, materia o asignatura esta distribución del porcentaje puede varias, sobre todo en aspectos vinculados al trabajo final de máster donde la actividad de lectura de contenidos o preparación para el examen puede verse reducida a la mínima expresión.

Cada módulo tiene unos objetivos de aprendizaje y de desarrollo de capacidades del participante que le habilitará a desempeñar su actividad profesional.

4.1. Actividades formativas

Actividad formativa (ESCI)
A1. Explicaciones teóricas (ESCI i BSM)
A2. Presentaciones orales de estudiantes (ESCI i BSM)
A3. Discusión de casos prácticos (ESCI i BSM)
A4. Exámenes (ESCI)
A5. Preparación de las jugadas simulador (ESCI)
A6. Entrega de la jugadas al profesor (ESCI)
A7. Análisis de los resultados simulación (ESCI)
A8. Discusión de resultados simulación (ESCI i BSM)
A9. Seminarios y visitas (ESCI i BSM)
A10. Simulaciones (ESCI)
A11. Role Play (ESCI i BSM)
A12. Discusión de artículos (ESCI)
A13. Lecturas (ESCI i BSM)
A14. Estudio individual (ESCI)
A15. Listas de ejercicios (ESCI)
A16. Análisis de casos (ESCI)
A17. Realización de un trabajo individual (ESCI)
A18. Trabajo en grupo (ESCI i BSM)
A19. Búsqueda de artículos (ESCI)
A20. Tutorías (BSM)
A21. Redacción del informe juego simulación (BSM)
A22. Preparación de casos (BSM)
A23. Seminarios (BSM)
A24. Consultas con un tutor especialista asignado (TFM) (ESCI i BSM)
A25. Defensa pública del proyecto (TFM) (ESCI i BSM)
A26. Actividades relacionadas con el TFM (BSM)
A27. Actividades de investigación diversas para el desarrollo del proyecto. Revisión bibliográfica (TFM) (ESCI i BSM)
A28. Redacción de la memoria escrita (ESCI i BSM)
A29. Prácticas externas (ESCI)
A30. Experiencias de profesionales (BSM)
A31. Dinámica de la negociación (BSM)
A32. Consultas y tutoría con el tutor experto (online)
A33. Realización y discusión de actividades prácticas (online)
A34. Realización de la prueba online (online)
A35. Lectura de los materiales (versión interactiva) (online)
A25. Lectura de materiales complementarios (online)
A26. Preparación de las actividades prácticas (online)
A27. Preparación de la prueba (online)
A28. Preparación de la estrategia de los equipos (online)
A29. Explicación del funcionamiento del juego (online)
A30. Preparación de las jugadas (online)
A31. Redacción del informe del juego (online)
A32. Consultas con un tutor especialista asignado (online) (TFM)

68

A33. Defensa pública del proyecto (online) (TFM)
A34. Actividades de investigación diversas para el desarrollo del proyecto (TFM) Revisión bibliográfica (online) (TFM)
A35. Redacción de la memoria escrita (online) (TFM)

4.2. Metodologías docentes

Metodologies Docents*
MD1 **Metodologías tradicionales:** incluye sesiones de clases magistrales basadas en la explicación del profesor.
MD2 **Metodologías activas:** incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones de temas por parte de los alumnos
MD3 **Metodologías autónomas:** incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

4.3. Sistemas de evaluación

Sistemas de evaluación*
S1. Participación en las actividades planteadas dentro del aula
S2. Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)
S3. Trabajo en grupo
S4. Exposiciones o demostraciones
S5. Examen final
S6. Evaluación continua (TFM)
S7. Memoria escrita (TFM)
S8. Defensa pública del proyecto (TFM)
S9. Trabajo previo por parte del estudiante (preparación) (practicas)
S10. Informe del tutor externo evaluando al estudiante a lo largo de su experiencia (practicas)
S11. Informe del alumno/a evaluando su experiencia, valorando las oportunidades y los conocimientos adquiridos y desarrollados (practicas)
S12. Trabajo práctico
S13. Participación del estudiante a lo largo de la Semana

La Descripción completa del Plan de Estudios por 6 módulos es la siguiente:

	MODULO I **ANÁLISIS DEL ENTORNO**	**9 ECTS,** **Carácter Obligatorio** **Idioma: Castellano e Inglés**
	Módulo compuesto por 3 asignaturas de 3 ECTS:	

69

	● ECONOMIA INTERNACIONAL (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs – 1er trimestre; castellano inglés) ● ENTORNO ECONÓMICO, SOCIAL Y POLÍTICO INTERNACIONAL (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs – 1er trimestre; castellano inglés) ● MARCO INSTITUCIONAL DE LOS PROCESOS ECONÓMICOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs – 1er trimestre; castellano inglés)
	Competencias Básicas: CB7, CB9 y CB10.
	Competencias Generales

Instrumentales	Personales	Sistémicas	Aplicabilidad
▪ G1 ▪ G3	▪ G4 ▪ G6	▪ G7 ▪ G9	▪ G10 ▪ G11

	Competencias específicas
	▪ E4, E5, E6, E7
	Resultados del aprendizaje
	▪ Obtener los conocimientos básicos en economía internacional ▪ Mostrar conocimiento de geografía económica mundial, así como de instituciones y organismos internacionales ▪ Conocer los rasgos principales de las diferentes culturas y civilizaciones, además de comprender el porqué de los problemas actuales en el mundo y que causas y consecuencias han tenido o pueden tener en el corto o medio plazo los asuntos más candentes de la actualidad ▪ Relacionar y analizar los hechos económicos, sociales y políticos históricos y actuales con los conocimientos de la economía y el derecho internacionales ▪ Conocer las principales fuentes de información y documentación a nivel internacional ▪ Aplicar los conocimientos adquiridos y la capacidad de relacionar los acontecimientos políticos y económicos y las repercusiones que esas conectividades tienen en el mundo globalizado ▪ Conocer los principales conceptos, instituciones y reglas relacionados con la cooperación intergubernamental y la integración económica regional. ▪ Identificar los entornos económico, cultural, político, legal, demográfico y tecnológico que puedan representar oportunidades y amenazas para el desarrollo de la actividad de negocio a nivel internacional. ▪ Reconocer las instituciones económicas internacionales y valorar su influencia en el crecimiento económico, el comercio internacional y las relaciones financieras.

	Asignatura ECONOMIA INTERNACIONAL	**Asignatura ENTORNO ECONÓMICO, SOCIAL Y POLÍTICO INTERNACIONAL**	**Asignatura MARCO INSTITUCIONAL DE LOS PROCESOS ECONÓMICOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL**
	3 ECTS, Obligatorio	3 ECTS, Obligatorio	3 ECTS, Obligatorio
	Breve descripción de contenidos		
	▪ Evolución de las relaciones y de las instituciones económicas ▪ Teoría económica del comercio internacional ▪ Instrumentos de política comercial	▪ Cómo funcionan las relaciones internacionales: Actores nacionales y transnacionales ▪ La globalización,: equilibrios y desequilibrios del comercio mundial ▪ Las grandes áreas económicas mundiales ▪ La influencia americana en la economía, la sociedad y la cultura mundial ▪ La fragmentación y la heterogeneidad del mundo árabe ▪ La inserción en el marco internacional de América Latina	● La cooperación intergubernamental y la integración regional en el marco de la globalización. ● Garantías institucionales, jurídicas y financieras en la Unión Europea. ● Objetivos y medios de acción de la

70

	▪ Relaciones económicas y políticas internacionales	▪ El auge económico del continente asiático ▪ La presencia de nuevos actores en África	Unión Europea. ● Los procesos de integración de alcance sectorial por zonas geográficas.

	Actividades formativas		
	Versión ESCI-UPF		
	TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
	Dentro del aula		
	Clases plenarias:	**90**	100%
	● Explicaciones teóricas	50	100%
	● Presentaciones orales de estudiantes	17	100%
	● Discusión de casos prácticos	23	100%
	Exámenes	**6**	100%
	Fuera del aula		
	Trabajo autónomo:	**129**	0%
	● Lecturas	45	0%
	● Estudio individual	36	0%
	● Listas de ejercicios	15	0%
	● Análisis de casos	15	0%
	● Trabajo en grupo	18	0%
	TOTAL	**225**	
	Versión Barcelona School of Management (presencial)		
	TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
	Dentro del aula		
	Explicaciones teóricas	30	100%
	Presentación de trabajos de los participantes	9	100%
	Discusión de casos prácticos	13	100%
	Tutorías	9	100%
	Fuera del aula		
	Lecturas	90	0%
	Preparación de casos	30	0%
	Trabajo en grupo	44	0%
	TOTAL	**225**	
	Versión Barcelona School of Management (online)		
	TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
	Dentro del aula virtual		
	Consultas y tutoría con el tutor experto	20	0%
	Realización y discusión de actividades prácticas	26	0%
	Realización de la prueba online	4	0%
	Lectura de los materiales (versión interactiva)	85	0%
	Fuera del aula virtual		
	Lectura de materiales complementarios	45	0%
	Preparación de las actividades prácticas	35	0%
	Preparación de la prueba	10	0%
	TOTAL	**225**	

71

METODOLOGIA DOCENTE
La metodología pedagógica de la modalidad presencial fomenta la interacción entre los participantes y combina, entre otras cosas, la presentación de conceptos teóricos por parte de los profesores con la realización de casos prácticos, juegos de rol y de empresa basados en problemas reales y actuales, informes individuales y trabajos en grupo, presentaciones públicas, etc, que permiten la intervención activa de los participantes en el aula. En resumen, la metodología docente se basa en:
Metodologías tradicionales: incluye sesiones de clases magistrales basadas en la explicación del profesor.
Metodologías activas: incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones de temas por parte de los alumnos
Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

Sistemas de evaluación
Común en todo el Máster. Para evaluar el aprendizaje y adquisición de las competencias se empleará un amplio abanico de métodos de evaluación. No sólo se realizaran evaluación finales sino también se emplearán mecanismos de evaluación continua. De hecho, la evaluación continua utilizada en el período lectivo de clases deberá suponer un peso relevante, a efectos de la evaluación final.

Versión ESCI-UPF

MÉTODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	30%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	10%	15%
Trabajo en grupo	10%	40%
Exposiciones o demostraciones	10%	20%
Examen final	30%	60%
TOTAL	**70%**	**165%**

Versión Barcelona School of Management (presencial)

MÉTODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	30%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	10%	20%
Trabajo en grupo	10%	40%
Exposiciones o demostraciones	10%	20%
Examen final	30%	60%
TOTAL	**70%**	**170%**

Versión Barcelona School of Management (online)

MÉTODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Actividades prácticas	30%	50%
Participación en foros	10%	20%
Prueba test	30%	50%
TOTAL	**70%**	**120%**

72

Módulo II **ESTRATEGIA**	**6 ECTS,** **Carácter Obligatorio** **Idioma: Castellano e Inglés**

Módulo compuesto por 2 asignaturas de 3 ECTS:

- ESTRATEGIA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs – 2º trimestre (versión ESCI) 1er trimestre (versión BSM); castellano inglés)

- BUSINESS GAME. SIMULACIÓN DE DECISIONES ESTRATÉGICAS (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs –3er trimestre (versión ESCI) 2º trimestre (versión BSM); castellano inglés)

Competencias Básicas: CB7, CB9 y CB10.

Competencias Generales

Instrumentales	**Personales**	**Sistémicas**	**Aplicabilidad**
▪ G1 ▪ G2 ▪ G3	▪ G4 ▪ G6	▪ G7 ▪ G8	▪ G10 ▪ G11 ▪ G12 ▪ G13

Competencias específicas

- E1, E2, E5, E10, E12, E15

Resultados del aprendizaje

- Saber analizar y valorar las variables que permiten establecer una estrategia que conduzca al posicionamiento y consolidación de la empresa en el mercado internacional.
- Relacionar la actuación que ha de desarrollar cada una de las áreas de la empresa ante una situación determinada que afecta a su situación de mercado

Asignatura **ESTRATEGIA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA**	**Asignatura** **BUSINESS GAME. SIMULACIÓN DE DECISIONES ESTRATÉGICAS**
3 ECTS, Obligatorio	3 ECTS, Obligatorio
Breve descripción de contenidos	
▪ Estrategia empresarial ante la globalización. ▪ Análisis de recursos para afrontar la internacionalización ▪ Las estrategias internacionales. ▪ Etapa entrada inicial. ▪ Etapa expansión. ▪ Etapa racionalización.	▪ El proceso de decisión ▪ Definición estrategias corporativas y de negocio ▪ Toma de decisiones en marketing. ▪ Toma de decisiones en finanzas. ▪ Toma de decisiones en producción. ▪ Toma de decisiones en recursos humanos ▪ Presentación de informes. ▪ Evaluación de los resultados Comerciales y económicos

Actividades formativas

Versión ESCI-UPF

TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Clases plenarias:	**60**	100%
Explicaciones teóricas	20	100%
Presentaciones orales de estudiantes	5	100%
Discusión de casos prácticos	5	100%
Preparación de las jugadas simulador	5	100%
Entrega de la jugadas al profesor	5	100%
Análisis de los resultados simulación	10	100%
Discusión de resultados simulación	10	100%
Examen:	**2**	100%
Fuera del aula		
Trabajo autónomo:	**88**	0%

• Lecturas	65	0%
• Estudio individual	8	0%
• Análisis de casos en grupo	15	0%
TOTAL	**150**	

Versión Barcelona School of Management (presencial)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Explicaciones teóricas	13	100%
Presentación de trabajos de los participantes	5	100%
Dinámica de la negociación	3	
Discusión de casos prácticos y resultados simulador	15	100%
Tutorías	6	100%
Fuera del aula		
Lecturas	55	0%
Preparación de casos	23	0%
Trabajo en grupo	15	0%
Redacción del informe juego simulación	15	0%
TOTAL	150	

Versión Barcelona School of Management (online)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula virtual		
Consultas y tutoría con el tutor experto	10	0%
Realización y discusión de actividades prácticas	4	0%
Explicación del funcionamiento del juego	10	0%
Preparación de la estrategia de los equipos	4	0%
Realización de la prueba online	2	0%
Lectura de los materiales (versión interactiva)	60	0%
Fuera del aula virtual		
Lectura de materiales complementarios	30	0%
Preparación de las actividades prácticas	10	0%
Preparación de las jugadas	10	0%
Preparación de la prueba	5	0%
Redacción del informe del juego	5	0%
TOTAL	150	

METODOLOGIA DOCENTE

La metodología pedagógica de la modalidad presencial fomenta la interacción entre los participantes y combina, entre otras cosas, la presentación de conceptos teóricos por parte de los profesores con la realización de casos prácticos, juegos de rol y de empresa basados en problemas reales y actuales, informes individuales y trabajos en grupo, presentaciones públicas, etc, que permiten la intervención activa de los participantes en el aula.

En resumen, la metodología docente se basa en:

Metodologías tradicionales: incluye sesiones de clases magistrales basadas en la explicación del profesor.

Metodologías activas: incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones de temas por parte de los alumnos

Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

Sistemas de evaluación

Versión ESCI-UPF

74

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	30%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	10%	30%
Trabajo en grupo	20%	40%
Exposiciones o demostraciones	10%	20%
Examen	20%	50%
TOTAL	**70%**	**170%**
Versión Barcelona School of Management (presencial)		
METODOS DE EVALUACIÓN	**Ponderación Mínima**	**Ponderación Máxima**
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	30%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	10%	20%
Trabajo en grupo	10%	40%
Exposiciones o demostraciones	10%	20%
Examen final (informe del juego)	30%	60%
TOTAL	**70%**	**170%**
Versión Barcelona School of Management (online)		
METODOS DE EVALUACIÓN	**Ponderación Mínima**	**Ponderación Máxima**
Actividades prácticas	30%	50%
Participación en foros	10%	20%
Prueba test	30%	50%
TOTAL	**70%**	**120%**

Módulo III **COMERCIAL INTERNACIONAL**	**6 ECTS,** **Carácter Obligatorio** **Idioma: Castellano e Inglés**
2 asignaturas trimestrales de 3 ECTS: ● MARKETING INTERNACIONAL (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs – 2º trimestre (versión ESCI) 1er trimestre (versión BSM); castellano inglés) ● INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y ANÁLISIS SECTORIAL (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs – 1er trimestre; castellano inglés)	
Competencias Básicas: CB7, CB9 y CB10.	
Competencias Generales	

Instrumentales	**Personales**	**Sistémicas**	**Aplicabilidad**
▪ G1 ▪ G2 ▪ G3	▪ G4 ▪ CB8	▪ G7 ▪ G8	▪ G10 ▪ G11 ▪ G13

Competencias específicas
▪ E4, E6, E7, E9, E13, E14
Resultados del aprendizaje
▪ Analizar el entorno macro y micro de una empresa a nivel internacional, así como los sectores y mercados más interesantes. ▪ Definir la estrategia de marketing internacional de la empresa. ▪ Implantar y controlar la estrategia de marketing internacional. ▪ Organizar y dirigir la organización comercial y de ventas en los mercados internacionales

Asignatura **MARKETING INTERNACIONAL**	**Asignatura** **INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y ANÁLISIS SECTORIAL**
3 ECTS, Obligatorio	3 ECTS, Obligatorio
Breve descripción de contenidos	
▪ Beneficios de la globalización en el área comercial.	▪ El proceso y las herramientas para la investigación: o Diseño de la investigación o Herramientas para la recogida de información primaria de tipo cuantitativo y cualitativa

75

▪ Selección de mercados y formas comerciales de entrada. ▪ Estrategia comercial global vs. Multi-doméstica. ▪ Definición del target. ▪ Estrategia internacional de posicionamiento. ▪ Definición del mix de marketing. ▪ Planificación de la red de ventas en los mercados exteriores. ▪ Implantación comercial. ▪ El plan de marketing internacional.	o Fuentes de información secundaria o Análisis y uso de la información proporcionada por la investigación ▪ Estudio de mercado, estudio de país y estudio motivacional: la investigación de mercados en un entorno internacional ▪ Fuentes de datos sectoriales y realización de un informe sectorial

Actividades formativas		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Clases plenarias:	**60**	100%
● Explicaciones teóricas	40	100%
● Presentaciones orales de estudiantes	12	100%
● Discusión de casos prácticos	8	100%
Exámenes	**4**	
Fuera del aula		
Trabajo autónomo:	**86**	0%
● Estudio individual	21	0%
● Lecturas	5	0%
● Análisis de casos	25	0%
● Trabajo en grupo	35	0%
TOTAL	**150**	

Versión Barcelona School of Management (presencial)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Explicaciones teóricas	15	100%
Presentación de trabajos de los participantes	7	100%
Discusión de casos prácticos	9	100%
Tutorías	6	100%
Fuera del aula		
Lecturas	53	0%
Preparación de casos	30	0%
Trabajo en grupo	30	0%
TOTAL	150	

Versión Barcelona School of Management (online)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula virtual		
Consultas y tutoría con el tutor experto	20	0%
Realización y discusión de actividades prácticas	20	0%
Lectura de los materiales (versión interactiva)	50	0%
Fuera del aula virtual		
Lectura de materiales complementarios	30	0%

76

Preparación de las actividades prácticas	30	0%
TOTAL	150	

METODOLOGIA DOCENTE

La metodología pedagógica de la modalidad presencial fomenta la interacción entre los participantes y combina, entre otras cosas, la presentación de conceptos teóricos por parte de los profesores con la realización de casos prácticos, juegos de rol y de empresa basados en problemas reales y actuales, informes individuales y trabajos en grupo, presentaciones públicas, etc, que permiten la intervención activa de los participantes en el aula.

En resumen, la metodología docente se basa en:

Metodologías tradicionales: incluye sesiones de clases magistrales basadas en la explicación del profesor.

Metodologías activas: incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones de temas por parte de los alumnos

Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

Sistemas de evaluación

Versión ESCI-UPF

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	20%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	10%	20%
Trabajo en grupo	20%	50%
Exposiciones o demostraciones	15%	30%
Examen	30%	50%
TOTAL	**85%**	**170%**

Versión Barcelona School of Management (presencial)

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	30%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	10%	20%
Trabajo en grupo	10%	40%
Exposiciones o demostraciones	10%	20%
Examen final (informe del juego)	30%	60%
TOTAL	**70%**	**170%**

Versión Barcelona School of Management (online)

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Actividades prácticas	35%	70%
Participación en foros	25%	50%
TOTAL	**60%**	**120%**

Módulo IV **FINANZAS**	**6 ECTS,** **Carácter Obligatorio** **Idioma: Castellano e Inglés**

Módulo compuesto por una asignatura de 6 créditos:

- FINANZAS INTERNACIONALES, CONTABILIDAD Y FISCALIDAD INTERNACIONAL (obligatoria; 6 ECTS; 1er curso, 2º y 3er trimestre; castellano inglés)

Competencias Básicas: CB7, CB8, CB10

Competencias Generales

Instrumentales	Personales	Sistémicas	Aplicabilidad

77

▪ G1 ▪ G3	▪ G6	▪ G7	▪ G10 ▪ G11

Competencias específicas

- E2, E3, E17

Resultados del aprendizaje

- Mostrar los conocimientos necesarios para el control y la gestión de las operaciones financieras haciendo hincapié en los aspectos contables y financieros
- Conocer los principios básicos del cálculo financiero y bancario y poder decidir cuál es el mejor y más adecuado medio de financiación
- Conocer desde un punto de vista práctico cuales son las fuentes de financiación de las empresas en sus operaciones habituales de comercio internacional, ya sean de origen público o privado
- Conocer los métodos de valoración de empresas
- Conocer los documentos y medios de pago más habituales en el comercio exterior y las reglas de la Cámara de Comercio Internacional de Paris que los regulan
- Comprender los mercados de divisas, su funcionamiento, riesgo y posibilidades de cobertura, así como los distintos tipos de avales y garantías que existen en el comercio internacional
- Conocer los riesgos políticos y comerciales inherentes a las operaciones internacionales y sus coberturas a través de empresas aseguradoras públicas y privadas.
- Aplicar los distintos conceptos que se contemplan en un análisis de riesgo país, tanto a nivel político como económico y la valoración y uso de cada uno que de ellos hay que hacer en función de la inversión que se vaya a realizar
- Mostrar conocimiento de la fiscalidad internacional: imposiciones directas e indirectas sobre renta e inversión y convenios internacionales en materia tributaria.

Asignatura
FINANZAS INTERNACIONALES, CONTABILIDAD Y FISCALIDAD INTERNACIONAL

6 ECTS, Obligatorio

Breve descripción de contenidos

- Iniciación al cálculo financiero
- Medios de pago simples y documentarios
- Control de cambios e inversiones exteriores
- Mercado de divisas
- Fuentes de financiación internacional
- Riesgo-país
- Opciones y futuros.
- Plan general contable
- Análisis de estados financieros
  - Análisis patrimonial y financiero
  - Análisis económico
  - Análisis de rentabilidad
  - Análisis del fondo de maniobra
- Gestión de la tesorería
- Valoración de empresas
- Introducción a la fiscalidad internacional
- Convenios tributarios.
- Fiscalidad sobre rentas e inversión.

Actividades formativas

Versión ESCI-UPF

TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	HORAS	PRESENCIALIDAD
Dentro del aula		
Clases plenarias:	**60**	100%
● Explicaciones teóricas	32	100%
● Presentaciones orales de estudiantes	8	100%
● Discusión de casos prácticos	20	100%
Exámenes	**6**	
Fuera del aula		

78

Trabajo autónomo:	**84**	0%
● Lecturas	3	0%
● Estudio individual	51	0%
● Análisis de casos	15	0%
● Trabajo en grupo	15	0%
TOTAL		

Versión Barcelona School of Management (presencial)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Explicaciones teóricas	18	100%
Presentación de trabajos de los participantes	8	100%
Discusión de casos prácticos	12	100%
Tutorías	6	100%
Fuera del aula		
Lecturas	60	0%
Preparación de casos	15	0%
Trabajo en grupo	31	0%
TOTAL	150	

Versión Barcelona School of Management (online)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula virtual		
Consultas y tutoría con el tutor experto	20	0%
Realización y discusión de actividades prácticas	20	0%
Lectura de los materiales (versión interactiva)	50	0%
Fuera del aula virtual		
Lectura de materiales complementarios	30	0%
Preparación de las actividades prácticas	30	0%
TOTAL	150	

METODOLOGIA DOCENTE

La metodología pedagógica de la modalidad presencial fomenta la interacción entre los participantes y combina, entre otras cosas, la presentación de conceptos teóricos por parte de los profesores con la realización de casos prácticos, juegos de rol y de empresa basados en problemas reales y actuales, informes individuales y trabajos en grupo, presentaciones públicas, etc, que permiten la intervención activa de los participantes en el aula.

En resumen, la metodología docente se basa en:

Metodologías tradicionales: incluye sesiones de clases magistrales basadas en la explicación del profesor.

Metodologías activas: incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones de temas por parte de los alumnos

Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

Sistemas de evaluación

Versión ESCI-UPF

METODOS DE EVALUACIÓN	**Ponderación Mínima**	**Ponderación Máxima**
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	30%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	15%	30%
Trabajo en grupo	25%	30%
Exposiciones o demostraciones	10%	15%
Examen	30%	65%

79

TOTAL	**90%**	**170%**
Versión Barcelona School of Management (presencial)		
METODOS DE EVALUACIÓN	**Ponderación Mínima**	**Ponderación Máxima**
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	30%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	10%	20%
Trabajo en grupo	10%	40%
Exposiciones o demostraciones	10%	20%
Examen final (informe del juego)	30%	60%
TOTAL	**70%**	**170%**
Versión Barcelona School of Management (online)		
METODOS DE EVALUACIÓN	**Ponderación Mínima**	**Ponderación Máxima**
Actividades prácticas	35%	70%
Participación en foros	25%	50%
TOTAL	**60%**	**120%**

Módulo V **OPERACIONES**	**6 ECTS,** **Carácter Obligatorio** **Idioma: Castellano e Inglés**

Módulo compuesto por dos asignaturas de 3 créditos:

- LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs – 2º trimestre (versión ESCI) / 3er trimestre (versión BSM); castellano inglés)
- CONTRATACIÓN INTERNACIONAL Y GESTIÓN ADUANERA (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs – 3er trimestre; castellano inglés)

Competencias Básicas: CB7 y CB10

Competencias Generales

Instrumentales	**Personales**	**Sistémicas**	**Aplicabilidad**
▪ G1 ▪ G2 ▪ G3	▪ G4	▪ G7 ▪ G8	▪ G10 ▪ G11 ▪ G13

Competencias específicas

- E4, E9, E11 , E17 y E16

Resultados del aprendizaje

- Tomar decisiones que permitan gestionar una cadena logística internacional de forma eficiente
- Escoger los medios de transporte más adecuados para cada situación
- Conocer los principales elementos del transporte internacional
- Entender las implicaciones logísticas de los diferentes INCOTERMS
- Definir contratos de compraventa internacional
- Definir contratos de intermediación internacional.
- Resolver los principales litigios que puedan generar las operaciones básicas de comercio internacional.
- Diferenciar los tipos de regímenes aduaneros.
- Solventar todos los procesos administrativos de la gestión aduanera necesaria para desarrollar el comercio internacional.

Asignatura **LOGISTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL**	**Asignatura** **CONTRATACION INTERNACIONAL Y GESTION DUANERA**
3 ECTS, Obligatorio	3 ECTS, Obligatorio
Breve descripción de contenidos	

▪ Logística y gestión de la cadena de suministro. ▪ Diseño de redes internacionales de cadenas de suministro ▪ Métodos cuantitativos para la toma de decisiones operativas en el ámbito internacional en las áreas operativas de: aprovisionamiento, inventarios, producción y almacenaje. ▪ Transporte marítimo, aéreo y terrestre (camión y ferrocarril)	▪ Incoterms ▪ Contratos Internacionales – aspectos básicos ▪ El contrato de compraventa internacional. ▪ Contratos de intermediación: agencia comercial y distribución. ▪ Otros contratos: Contratos de franquicia,… ▪ Gestión de aduanas ▪ Regímenes aduaneros. ▪ Responsabilidad Social en comercio internacional.

Actividades formativas

Versión ESCI-UPF

TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	HORAS	PRESENCIALIDAD
Dentro del aula		
Clases plenarias:	**60**	100%
● Explicaciones teóricas	30,5	100%
● Presentaciones orales de estudiantes	6	100%
● Discusión de casos prácticos	20,5	100%
● Simulaciones	3	100%
Exámenes:	**4**	100%
Fuera del aula		
Trabajo autónomo:	**86**	0%
● Lecturas	13	0%
● Estudio individual	28	0%
● Análisis de casos	30	0%
● Trabajo en grupo	15	0%
TOTAL	**150**	

Versión Barcelona School of Management (presencial)

TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	HORAS	PRESENCIALIDAD
Dentro del aula		
Explicaciones teóricas	18	100%
Presentación de trabajos de los participantes	8	100%
Discusión de casos prácticos	12	100%
Tutorías	6	100%
Fuera del aula		
Lecturas	60	0%
Preparación de casos	15	0%
Trabajo en grupo	31	0%
TOTAL	150	

Versión Barcelona School of Management (online)

TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	HORAS	PRESENCIALIDAD
Dentro del aula virtual		
Consultas y tutoría con el tutor experto	12	0%
Realización y discusión de actividades prácticas	14	0%
Realización de la prueba online	4	0%
Lectura de los materiales (versión interactiva)	60	0%
Fuera del aula virtual		

Lectura de materiales complementarios	30	0%
Preparación de las actividades prácticas	20	0%
Preparación de la prueba	10	0%
TOTAL	150	

METODOLOGIA DOCENTE

La metodología pedagógica de la modalidad presencial fomenta la interacción entre los participantes y combina, entre otras cosas, la presentación de conceptos teóricos por parte de los profesores con la realización de casos prácticos, juegos de rol y de empresa basados en problemas reales y actuales, informes individuales y trabajos en grupo, presentaciones públicas, etc, que permiten la intervención activa de los participantes en el aula.

En resumen, la metodología docente se basa en:

Metodologías tradicionales: incluye sesiones de clases magistrales basadas en la explicación del profesor.

Metodologías activas: incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones de temas por parte de los alumnos

Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

Sistemas de evaluación

Versión ESCI-UPF

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	20%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	10%	35%
Trabajo en grupo	10%	35%
Exposiciones o demostraciones	**5%**	**20%**
Examen	40%	60%
TOTAL	**75%**	**170%**

Versión Barcelona School of Management (presencial)

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	30%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	10%	20%
Trabajo en grupo	10%	40%
Exposiciones o demostraciones	10%	20%
Examen final (informe del juego)	30%	60%
TOTAL	**70%**	**170%**

Versión Barcelona School of Management (online)

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Actividades prácticas	30%	50%
Participación en foros	10%	20%
Prueba test	30%	50%
TOTAL	**70%**	**120%**

Módulo VI **ORGANIZACION**	**9 ECTS, Carácter Obligatorio** **Idioma: Castellano e Inglés**

Módulo compuesto por 3 asignaturas de 3 ECTS:

- CULTURA Y ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA INTERNACIONAL (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs – 1er trimestre (versión ESCI) 2º trimestre (versión BSM); castellano inglés)

82

- DIRECCIÓN INTERNACIONAL DE LOS RRHH (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs – 2º trimestre; castellano inglés)

- HABILIDADES DIRECTIVAS, TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN (obligatoria; 3 ECTS; 1er curs – 3er trimestre; castellano inglés)

Competencias Básicas: CB7, CB8 y CB10.

Competencias Generales

Instrumentales	Personales	Sistémicas	Aplicabilidad
▪ G1 ▪ G2 ▪ G3	▪ G4 ▪ G5 ▪ G6	▪ G7 ▪ G8 ▪ G9	▪ G10 ▪ G11 ▪ G12 ▪ G13

Competencias específicas

- E4, E8, E12, E15, E18, E19, E20

Resultados del aprendizaje

- Conocer la importancia de las diferencias culturales en los negocios internacionales y las formas de gestionarlas.
- Conocer las distintas formas organizativas de la empresa internacional y las lógicas que las rigen.
- Tener una visión amplia referente a la ética y la (RSC) en los negocios y en las organizaciones de carácter internacional.
- Conocer las implicaciones de la RSC en áreas como: el gobierno corporativo, los aspectos sociales, laborales y medioambientales (OIT, Global Compact, etc.), los sistemas de producción.
- Tener una visión global del papel de la gestión de los Recursos Humanos en una empresa de carácter internacional.
- Conocer los tipos de incentivos y compensaciones utilizados por las organizaciones para captar y motivar los recursos humanos necesarios.
- Conocer las variables que influyen los procesos que siguen la planificación y contratación de individuos.
- Conocer los principios básicos y ser capaz de organizar y desarrollar aspectos como la captación de talento, la movilidad, la interculturalidad, la gestión del tiempo, la inteligencia emocional, etc. de los recursos humanos en la empresa.
- Evaluar los resultados del capital humano de la empresa y emprender cambios para hacerlos más eficientes.
- Conocer las competencias que caracterizan las habilidades directivas y los estilos de dirección.
- Obtener las herramientas para la interacción personal, establecimientos de contactos, la negociación y comunicación en un entorno internacional.

Asignatura **Cultura y organización de la empresa internacional**	**Asignatura** **Dirección Internacional de los RRHH**	**Asignatura** **Habilidades directivas, técnicas de negociación y comunicación**
3 ECTS, Obligatorio	3 ECTS, Obligatorio	3 ECTS, Obligatorio
Breve descripción de contenidos		
▪ La cultura en los negocios internacionales ▪ La organización de la empresa internacional: o Estructuras organizativas o Sistemas de control ▪ La empresa nacida global frente a la internacionalizada en etapas. ▪ La Responsabilidad Social Corporativa en la empresa internacional	▪ El papel de la gestión de los Recursos Humanos. Características específicas en una empresa de carácter internacional. ▪ Planificación y contratación de individuos: o Captación de talento o La movilidad de los RRHH o Gestión de la interculturalidad o La gestión del tiempo o La inteligencia emocional y el networking ▪ Evaluación de los recursos humanos.	▪ Introducción a las habilidades directivas ▪ Estilos de dirección ▪ Interacción personal y comunicación

Actividades formativas modalidad presencial

Actividades formativas

Versión ESCI-UPF

TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	HORAS	PRESENCIALIDAD
Dentro del aula		
Clases plenarias:	**91**	100%
● Explicaciones teóricas	40	100%
● Presentaciones orales de estudiantes	16,5	100%
● Discusión de casos prácticos	27,5	100%
● Role Play	3	100%
● Discusión de artículos	4	100%
Exámenes	**4**	100%
Fuera del aula		
Trabajo autónomo:	**130**	0%
● Lecturas	26	0%
● Estudio individual	29	0%
● Análisis de casos	31	0%
● Trabajo en grupo	28	0%
● Búsqueda de artículos	6	0%
● Realización de un trabajo individual	10	0%
TOTAL	225	

Versión Barcelona School of Management (presencial)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Explicaciones teóricas	16	100%
Presentación de trabajos de los participantes	11	100%
Juego de roles	7	100%
Discusión de casos prácticos	14	100%
Tutorías	9	100%
Fuera del aula		
Lecturas	85	0%
Preparación de casos	38	0%
Trabajo en grupo	45	0%
TOTAL	225	

Versión Barcelona School of Management (online)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula virtual		
Consultas y tutoría con el tutor experto	20	0%
Realización y discusión de actividades prácticas	26	0%
Realización de la prueba online	4	0%
Lectura de los materiales (versión interactiva)	85	0%
Fuera del aula virtual		
Lectura de materiales complementarios	45	0%
Preparación de las actividades prácticas	35	0%
Preparación de la prueba	10	0%
TOTAL	225	

METODOLOGIA DOCENTE
La metodología pedagógica de la modalidad presencial fomenta la interacción entre los participantes y combina, entre otras cosas, la presentación de conceptos teóricos por parte de los profesores con la realización de casos prácticos, juegos de rol y de empresa basados en problemas reales y actuales, informes individuales

y trabajos en grupo, presentaciones públicas, etc, que permiten la intervención activa de los participantes en el aula.

En resumen, la metodología docente se basa en:

Metodologías tradicionales: incluye sesiones de clases magistrales basadas en la explicación del profesor.

Metodologías activas: incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones de temas por parte de los alumnos

Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

Sistemas de evaluación

Versión ESCI-UPF

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	20%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	5%	15%
Trabajo en grupo	10%	40%
Exposiciones o demostraciones	10%	20%
Examen	30%	60%
TOTAL	**65%**	**155%**

Versión Barcelona School of Management (presencial)

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	30%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	10%	20%
Trabajo en grupo	10%	40%
Exposiciones o demostraciones	10%	20%
Examen final (informe del juego)	30%	60%
TOTAL	**70%**	**170%**

Versión Barcelona School of Management (online)

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Actividades prácticas	30%	50%
Participación en foros	10%	20%
Prueba test	30%	50%
TOTAL	**70%**	**120%**

	TRABAJO FINAL DE MÁSTER	**6 ECTS, Trabajo Fin de Máster.** **Asignatura programada en primer, segundo y tercer trimestre.**
	Contenidos	
	El trabajo final del Máster es un trabajo de investigación relativo a mercados, productos y/o empresas con actividad en el exterior. El trabajo se puede concretar alternativamente en forma de un plan internacional de negocios o una propuesta de creación de una empresa de forma que se demuestren las competencias adquiridas en el máster. Se trata, en definitiva, de utilizar los conocimientos adquiridos a lo largo del máster promoviendo su aplicabilidad práctica en una situación real o simulada, con una empresa ya existente o en un negocio de nueva creación. Los estudiantes contarán con el apoyo de un tutor, que será uno de los profesores o colaboradores del Máster. El tutor se encargará de comprobar el progreso de los trabajos, orientará en su elaboración y aportará sugerencias y recomendaciones para su desarrollo. En el calendario del curso se reservaran algunos períodos para la tutoría obligatoria, con objeto que se pueda evaluar el avance de los trabajos. Las	

85

	fechas de entrega de los trabajos y el acto de defensa pública estarán también previstos en el calendario general del curso.
	Competencias
	La totalidad de competencias.
	Resultado de aprendizaje
	● Reconocer relaciones entre los distintos mandos directivos en una empresa internacional. ● Dominar la confección de un diagnóstico de capacidad. ● Reconocer la estructura formal de un plan de empresa (*business plan),* plan de mejora para la internacionalización de empresa y/o de un estudio de investigación aplicada sobre un tema determinado. ● Dominar las herramientas para desarrollar con éxito una negociación con agentes y distribuidores. ● Dominar las herramientas para desarrollar con éxito una negociación de precios. ● Dominar la elaboración de un informe de país y sector de actividad económica. ● Evaluar información sobre condiciones de exportación. ● Reconocer oportunidades de negocio en mercados exteriores. ● Dominar la estructura del balance de situación de la empresa internacional. ● Establecer la guía adecuada para analizar la solvencia de una empresa. ● Dominar la elaboración de la parte financiera de un plan de empresa. ● Conocer los instrumentos de financiación de las operaciones internacionales. ● Reconocer los riesgos financieros asociados a las operaciones internacionales. ● Situar la importancia de la logística en el comercio exterior. ● Dominar los componentes de la cadena de suministro de mercancías. ● Entender la importancia de la cultura en el proceso de negociación internacional. ● Reconocer la importancia de la negociación intercultural. ● Distinguir las distintas formas de organización de la empresa internacional. ● Dominar el alcance de la globalización en las pequeñas y medianas empresas. ●
	Actividades formativas

Versión ESCI-UPF		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
● Consultas con un tutor especialista asignado.	9	100%
● Defensa pública del proyecto	2	100%
Fuera del aula		
● Actividades de investigación diversas para el desarrollo del proyecto (TFM) Revisión bibliográfica	80	0%
● Redacción de la memoria escrita	59	0%
TOTAL	**150**	

Versión Barcelona School of Management (presencial)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Actividades relacionadas con el TFM	20	
Consultas con un tutor especialista asignado.	15	100%
Defensa pública del proyecto	3	100%
Fuera del aula		
Actividades de investigación diversas para el desarrollo del proyecto (TFM) Revisión bibliográfica	60	0%
Redacción de la memoria escrita	52	0%
TOTAL	150	

Versión Barcelona School of Management (online)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula virtual		
Consultas con un tutor especialista asignado.	15	00%
Defensa pública del proyecto	3	00%

86

Fuera del aula virtual		
Actividades de investigación diversas para el desarrollo del proyecto (TFM) Revisión bibliográfica	80	0%
Redacción de la memoria escrita	52	0%
TOTAL	150	

METODOLOGIA DOCENTE
Metodologías activas: incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones de temas por parte de los alumnos
Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

Sistemas de evaluación

Versión ESCI-UPF

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Evaluación continua	10%	30%
Memoria escrita	40%	60%
Defensa pública del proyecto	20%	40%
TOTAL	**70%**	**130%**

Versión Barcelona School of Management (presencial)

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Evaluación continua	20%	30%
Memoria escrita	30%	60%
Defensa pública del proyecto	10%	40%
TOTAL	**60%**	**130%**

Versión Barcelona School of Management (online)

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Evaluación continua	20%	30%
Memoria escrita	30%	60%
Defensa pública del proyecto	10%	40%
TOTAL	**60%**	**130%**

DESARROLLO PROFESIONAL (Para los estudiantes de perfil ESCI-UPF)	**3 ECTS, carácter optativo.** **A realizar en el tercer trimestre.** **Idioma: inglés**

Contenidos

Formación en competencias, habilidades, actitudes y herramientas para el desarrollo de una carrera profesional en el entorno de los negocios internacionales. Trabajo con técnicas de autoconocimiento y definición del propósito profesional; diseño de una estrategia de posicionamiento profesional y recursos para el desarrollo de una marca personal; definición e implementación de una estrategia de búsqueda de oportunidades profesionales.

Competencias

La totalidad de competencias.

Resultado de aprendizaje

- Estar capacitado para la práctica profesional en el entorno de los negocios internacionales.
- Obtener un conocimiento directo del entorno profesional y las principales funciones relativas a los negocios internacionales en una empresa con actividad significativa en este dominio.

87

- Interrelacionarse con un equipo de profesionales cuya actividad principal se centra en los negocios internacionales
- Desarrollar y poner en práctica las habilidades comunicativas, orales y escritas, en un entorno profesional.

Actividades formativas

TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	HORAS	PRESENCIALIDAD
Dentro del aula		
Seminarios y presentaciones de empresas	**20**	100%
Fuera del aula		
Realización del informe de desarrollo profesional	**20**	0%
Desarrollo de perfil profesional en redes y elaboración de CV	**15**	0%
Proceso de búsqueda de prácticas	**20**	0%
Total	**75**	

METODOLOGIA DOCENTE

Metodologías activas: incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones por parte de los alumnos

Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

Sistemas de evaluación

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
Trabajo individual (Informe de desarrollo profesional, casos prácticos)	30%	90%
Participación y contribución en las actividades planteadas dentro del aula	10%	30%
TOTAL	40%	120%

PRÁCTICAS PROFESIONALES **(Para los estudiantes de perfil ESCI-UPF)**	**~~9~~ 6 ECTS, carácter optativo.** **A realizar en el cuarto trimestre.** **Idioma: castellano, catalán e inglés (en función de la empresa)**

Contenidos

Las tareas asignadas serán consensuadas entre la empresa o institución que recibe al estudiante y la dirección del Máster, siempre con el objetivo de responder a una necesidad real de dicha institución y/o empresa.

La dirección del máster supervisará que las tareas asignadas sean relevantes y relacionadas con las competencias específicas del máster.

Las prácticas profesionales se llevarán a cabo en organizaciones públicas y privadas con las que ESCI-UPF o BSM dispone de convenios de colaboración o con las que se entablen en un futuro.

Competencias

La totalidad de competencias.

Resultado de aprendizaje

- Estar capacitado para la práctica profesional en el entorno de los negocios internacionales.
- Obtener un conocimiento directo del entorno profesional y las principales funciones relativas a los negocios internacionales en una empresa con actividad significativa en este dominio.
- Interrelacionarse con un equipo de profesionales cuya actividad principal se centra en los negocios internacionales

88

- Desarrollar y poner en práctica las habilidades comunicativas, orales y escritas, en un entorno profesional.

Actividades formativas

TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	HORAS	PRESENCIALIDAD
Dentro del aula		
Prácticas externas	~~225~~ 145	100%
Fuera del aula		
Realización del informe de prácticas	5	0%

METODOLOGIA DOCENTE

Metodologías activas: incluye ~~casos prácticos, juegos de rol,~~ resolución de problemas, presentaciones ~~de temas~~ por parte de los alumnos

Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

Sistemas de evaluación

METODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación Mínima	Ponderación Máxima
~~Trabajo previo por parte del estudiante (preparación)~~	~~10%~~	~~30%~~
Informe del tutor externo evaluando al estudiante a lo largo de su experiencia.	20%	50%
Informe del alumno/a evaluando su experiencia, valorando las oportunidades y los conocimientos adquiridos y desarrollados	40%	60%
TOTAL	~~70%~~ 60%	~~140%~~ 110%

SEMINARIOS DE ESPECIALIZACIÓN (para los estudiantes de Barcelona School of Management)	**9 ECTS, carácter optativo** **Asignatura programada en el segundo y tercer trimestre.** **Idioma: castellano**

Contenidos:

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EUROPA

- Introducción al panorama económico, político y cultural de la Unión Europea.
- El perfil del consumidor europeo.
- Formas de entrada de productos a la UE.
- La creación de empresas en la UE y los canales de distribución.
- Los mercados de los países fundadores de la Unión Europea: Francia, Alemania y Bélgica.
- El mercado de España: sectores económicos y oportunidades de negocios (nichos)
- Otros mercados: Suecia, Polonia y países del Este de Europa.
- Nichos de mercado en Europa.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON ASIA

- El impacto de la globalización en las economías asiáticas.
- Introducción al panorama económico, político y cultural de Asia. Políticas comerciales, acuerdos y tratados de libre comercio.
- Sectores económicos y posibilidades de negocio (nichos de mercado).
- Estudio de los mercados de Japón, Corea del Sur, China, India y sudeste asiático: entorno legal, aduanas, canales de distribución, formas de pago y estrategia de implantación.
- Régimen legal de las inversiones en Asia y costes de implantación.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON AMERICA LATINA

- Revisión del entorno geopolítico, económico y social de latinoamérica.
- La importancia de los acuerdos bilaterales con la UE.
- Oportunidades de negocios en la región.
- Estrategias de entrada a los mercados de la región.

Competencias Generales

89

La totalidad de competencias.

Competencias específicas
E1, E2, E4, E5, E6, E7, E9, E10, E11, E13, E14, E15, E16, E17, E19, E20.
Resultado de aprendizaje
Identificar las oportunidades de negocio en los mercados de Europa, Asia y América Latina. Diagnosticar el potencial de negocios en los mercados internacionales de acuerdo con sus características específicas.
Actividades formativas

Versión Barcelona School of Management (presencial)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Explicaciones teóricas	14	100%
Presentación de trabajos de los participantes	7	100%
Experiencias de profesionales	14	100%
Discusión de casos prácticos	13	100%
Tutorías	9	100%
Fuera del aula		
Lecturas	56	0%
Preparación de casos	56	0%
Trabajo en grupo	56	0%
TOTAL	**225**	

Versión Barcelona School of Management (online)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Consultas y tutoría con el tutor experto	30	
Realización y discusión de actividades prácticas	30	100%
Lectura de los materiales (versión interactiva)	75	100%
Fuera del aula		
Lectura de materiales complementarios	45	0%
Preparación de las actividades prácticas	45	0%
TOTAL	225	

METODOLOGIA DOCENTE
La metodología pedagógica fomenta la interacción entre los participantes y combina, entre otras cosas, la presentación de conceptos teóricos por parte de los profesores con la realización de casos prácticos, juegos de rol y de empresa basados en problemas reales y actuales, informes individuales y trabajos en grupo, presentaciones públicas, etc, que permiten la intervención activa de los participantes en el aula. En resumen, la metodología docente se basa en:
Metodologías tradicionales: incluye sesiones de clases magistrales basadas en la explicación del profesor.
Metodologías activas: incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones de temas por parte de los alumnos
Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.
Evaluación (modalidad presencial)

METODOS DE EVALUACIÓN	**Ponderación Mínima**	**Ponderación Máxima**
Participación en las actividades planteadas dentro del aula.	10%	30%
Trabajo Individual (de casos, prácticas,….)	10%	20%
Trabajo en grupo	10%	40%
Exposiciones o demostraciones	10%	20%
Examen final	30%	60%

90

TOTAL	**70%**	**170%**

Evaluación (modalidad online)

METODOS DE EVALUACIÓN	**Ponderación Mínima**	**Ponderación Máxima**
Actividades prácticas	35%	70%
Participación en foros	25%	50%
TOTAL	**60%**	**120%**

*(La calificación final de este trabajo tendrá un peso igual junto con el resto de módulos en la calificación final del Máster).*El tutor especialista asignado evalúa, junto con la dirección académica, el documento enviado como definitivo (60%) así como el seguimiento (40%) en la realización del trabajo durante todo el proceso de elaboración.

SEMANA INTERNACIONAL	**3 ECTS, carácter obligatorio.** **Asignatura programada en el tercer trimestre.** **Idioma: castellano e inglés.**

Contenidos:

Ofrece a los participantes un conjunto de actividades de índole diversa durante un viaje en el que el estudiante pueda visualizar in situ la aplicación de un plan de negocio.

Se realizarán visitas a empresarios y empresas (nacionales e internacionales) representativas del mismo y se conocerá la estructura organizativa y recursos para la internacionalización de empresas españolas en el país (ej. oficinas comerciales, fuentes de información, etc.).

A lo largo del curso académico 2010-2011 la Semana Internacional se ha llevado a cabo en Praga). El destino de la semana internacional se decidirá cada año en función de una serie de elementos esenciales como por ejemplo la coyuntura económica en el país de destino y el interés que ello pueda suscitar a los estudiantes. A modo de ejemplo se adjunta en el Anexo 5 la Agenda de la Semana Internacional 2014-15 para el programa ESCI-UPF 2010-12 para el programa Barcelona School of Management.

MODALIDAD ONLINE
Para aquellos participantes de la modalidad online que no les sea posible el traslado hacia el país donde se lleve a cabo la Semana Internacional, se establecerá una alternativa que consistirá en la posibilidad de formar parte de un proyecto concreto planteado por una de las empresas con las que la institución tiene contactos (colaboradores básicamente). No se debería confundir esta actividad con la de prácticas profesionales, puesto que el perfil de los estudiantes de Barcelona School of Management disponen de experiencia en el ámbito de cómo mínimo 2 años. Se trata de una actividad complementaria que permita contacto (online) con empresas del sector. La participación en un proyecto como la valoración de la expansión de la empresa hacia mercados en vías de desarrollo o la internacionalización de un producto al mercado latinoamericano, aportaría valor añadido a ambas partes.
Obviamente se permitiría la participación de los estudiantes de la modalidad online en la Semana Internacional, si ellos así lo escogen.

Competencias Básicas: CB7, CB8, CB9 y CB10.

Competencias generales

Instrumentales	Personales	Sistémicas	Aplicabilidad
G1, G2, G3	G5	G7, G8, G9	G10, G12, G13

Competencias específicas

E1, E4, E5, E6, E7, E9, E11, E13, E16, E19, E20

Resultado de aprendizaje

- Identificar las oportunidades de negocio en el país de destino del viaje académico.
- Reconocer, mediante estudio de campo, las características culturales, empresariales y de la distribución de productos en el país de destino del viaje académico.
- Identificar las principales instituciones relacionadas con el proceso de internacionalización de una empresa en el país de destino.

91

- Fortalecer la red de contactos.

Actividades formativas		
Versión ESCI-UPF		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Seminarios y visitas	55	100%
Fuera del aula		
Trabajo en grupo	20	0%
TOTAL	**75**	
Versión Barcelona School of Management (presencial)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Seminarios y visitas	24	100%
Fuera del aula		
Trabajo en grupo	51	0%
TOTAL	**75**	
Versión Barcelona School of Management (online)		
TIPOLOGIA DE ACTIVIDAD	**HORAS**	**PRESENCIALIDAD**
Dentro del aula		
Seminarios	24	100%
Fuera del aula		
Trabajo en grupo	51	0%
TOTAL	**75**	

METODOLOGIA DOCENTE
Metodologías activas: incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones de temas por parte de los alumnos
Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

Sistemas de evaluación		
METODOS DE EVALUACIÓN	**Ponderación Mínima**	**Ponderación Máxima**
Trabajo práctico	25%	50%
Participación del estudiante a lo largo de la Semana	50%	75%
TOTAL	**75%**	**125%**
Versión Barcelona School of Management (presencial)		
METODOS DE EVALUACIÓN	**Ponderación Mínima**	**Ponderación Máxima**
Trabajo práctico	25%	50%
Participación del estudiante a lo largo de la Semana	50%	75%
Versión Barcelona School of Management (online)		
METODOS DE EVALUACIÓN	**Ponderación Mínima**	**Ponderación Máxima**
Trabajo práctico	25%	50%
Participación del estudiante a lo largo de la Semana	50%	75%

CRÉDITOS DE MOVILIDAD INTERNACIONAL	**3 a 20 ECTS, carácter optativo, adicional a los 60 ECTS del título.**

92

	Asignatura programada en el tercer trimestre. **Idioma: castellano e inglés.**

Contenidos:

El estudiante cursará contenidos de esta asignatura dentro de la oferta formativa de una universidad extranjera con la que la UPF-Barcelona School of Management tiene o pueda tener establecidos convenios de movilidad.

Los contenidos estarán relacionados con los objetivos de la titulación con el valor añadido de la experiencia internacional.

Competencias Básicas: CB7, CB8, CB9 y CB10.

Competencias generales

Instrumentales	Personales	Sistémicas	Aplicabilidad
G1, G2, G3	G4, G5, G6	G7, G8, G9	G10, GC11, G12, G13

Competencias específicas

E1, E2, E3, E4, E5, E6, E7, E8, E9, E10, E11, E12, E13, E14, E15, E16, E17, E18, E19, E20

Resultado de aprendizaje

En función de las asignaturas cursadas por cada alumno en la Universidad de destino

Actividades formativas

En función de las asignaturas cursadas por cada alumno en la Universidad de destino

METODOLOGIA DOCENTE

En función de las asignaturas cursadas por cada alumno en la Universidad de destino

Sistemas de evaluación

En función de las asignaturas cursadas por cada alumo en la Universidad de destino

93

Calendario
El plan de estudios del Máster está diseñado de forma que las 3 fases que caracterizan el proceso internacionalizador de una empresa se corresponden a los 3 trimestres del curso.

1ª Fase – Diagnóstico interno de la empresa para valorar su capacidad de salir al exterior y búsqueda de oportunidades en el mercado exterior
2ª Fase – Definición de la estrategia de entrada al mercado seleccionado
3ª Fase – Definición de la operativa de entrada al mercado seleccionado

La tabla que se presenta a continuación muestra la estructura del plan de estudios por fases del proceso de internacionalización (columnas) y módulos (filas).

Versión ESCI

	Asignaturas	**ECTS**	**Asignaturas**	**ECTS**	**Asignaturas**	**ECTS**
Análisis del entorno (9 ECTS)	Entorno económico, social y político internacional Economía internacional Marco institucional de los procesos económicos de integración regional	3 3 3				
Estrategia (6 ECTS)			Estrategia internacional de la empresa	3	Business game. Simulación de decisiones estratégicas	3
Comercial (9 ECTS)	Investigación de mercados y análisis sectorial	3	Marketing Internacional	3		
Finanzas (6 ECTS)			Finanzas internacionales, contabilidad y fiscalidad internacional	6		
Operaciones (6 ECTS)			Logística y transporte internacional	3	Contratación internacional y gestión aduanera	3
Organización (6 ECTS)	Cultura y organización en la empresa internacional	3	Dirección Internacional de los RRHH	3	Habilidades directivas, técnicas de negociación y comunicación	3
Obligatorias (42 ECTS)	**1a fase** **Entorno y diagnóstico interno** **1er Trimestre**	**15**	**2a fase Estratégica** **1** **1** **2º Trimestre**	**15**	**3a fase Operativa** **3er Trimestre**	**12**

Semana internacional y viaje de negocios (3er Trimestre)	3
Prácticas (4º trimestre)	9
Trabajo final de Máster (1º, 2º y 3er Trimestre)	6
TOTAL	**60**
Créditos de Movilidad Internacional (4º trimestre)	3-20

94

Versión Barcelona School of Management

	Asignaturas	ECTS	Asignaturas	ECTS	Asignaturas	ECTS
Análisis del entorno (9 ECTS)	Entorno económico, social y político internacional Economía internacional Marco institucional de los procesos económicos de integración regional	3 3 3				
Estrategia (6 ECTS)	Estrategia internacional de la empresa	3	Business game. Simulación de decisiones estratégicas	3		
Comercial (9 ECTS)	Investigación de mercados y análisis sectorial Marketing Internacional	3 3				
Finanzas (6 ECTS)			Finanzas internacionales, contabilidad y fiscalidad internacional	6		
Operaciones (6 ECTS)					Contratación internacional y gestión aduanera Logística y transporte internacional	3 3
Organización (6 ECTS)			Dirección Internacional de los RRHH Cultura y organización en la empresa internacional	3 3	Habilidades directivas, técnicas de negociación y comunicación	3
Obligatorias (42 ECTS)	**1a fase** **Entorno y diagnóstico interno** **1er Trimestre**	**18**	**2a fase Estratégica** **1** **1** **2º Trimestre**	**12**	**3a fase Operativa** **3er Trimestre**	**12**

Semana internacional y viaje de negocios (3er Trimestre)	3
Seminarios de Especialización (2º y 3er trimestre)	9
Trabajo final de Máster (1º, 2º y 3er Trimestre)	6
TOTAL	**60**
Créditos de Movilidad Internacional (3º trimestre)	3-20

95

6. Personal académico

6.1. Profesorado y otros recursos humanos necesarios y disponibles para llevar a cabo el plan de estudios propuesto.

Personal docente

La filosofía del Máster es incidir en la necesidad de la interdisciplinariedad en el entorno internacional. Hemos identificado dentro de la UPF a los profesores que la trabajan en sus respectivos campos de estudio. El Máster tendrá personal académico procedente de la UPF así como profesionales relacionados con los negocios internacionales con experiencia docente.

A continuación se especifica el personal académico, por materias, indicando la categoría académica, su vinculación con la UPF, su experiencia docente e investigadora y su adecuación al ámbito académico para las 2 modalidades de máster.

96

PROFESORADO ESCI-UPF

Universidad	Categoría	Total %	Doctores %	Horas %
UPF	**Profesor Asociado**	**75%**	**33,3%**	**60%**
UPF	**Profesor Contradado Doctor**	**25%**	**100%**	**40%**

Teniendo en cuenta que las categorías de profesorado que permite escoger la aplicación informática no encajan a la perfección con las categorías disponibles en los centros adscritos, como es el caso de ESCI-UPF, la tabla anterior recoge únicamente un resumen de los datos aproximados del profesorado del título. No obstante, se ofrece a continuación información más completa y detallada acerca del personal académico disponible para el Máster en Negocios Internacionales.

PROFESORADO ESCI-UPF

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Doctor	Acreditación AQU/ANECA	Años experiencia docente	Experiencia profesional.	Experiencia investigadora	Líneas de investigación	Asignaturas que imparten.	Ects que impart e de la materia	Horas de docencia en el master
Oriol Castells	Profesor asociado ESCI-UPF	Graduado Superior en Comercio Internacional, ESCI-UPF Diplomatura en C. Empresariales, Universitat Pompeu Fabra (UPF)	No	No	9 años	Export Manager en Gisp Limited. Director Exportación en Elsevier Export Manager Africa y Oriente Medio en Grup Borges Export Manager para Europa del Este, Escandinavia, Canada y Asia en Vallformosa Exp.	-	-	Contratación internacional y gestión aduanera. (Import & Export Management)	1,5 ECTS	3%

97

						Manager en America Latina en Masson S.A					
Andrew Coles	Profesor asociado ESCI-UPF	Máster en Negocios Internacionales (MIB), ESCI-UPF.-UPF Licenciado en Filología Española y Francesa, Liverpool John Moores University. BTEC ONC in Civil Engineering (equivalente FP II Aparejador), Southfields College Leicester.	No	No	9 años	Propietario en JUCLA Leisure SL y Juafrac SL Director de Exportación en Ninco Desarrollos S.L. Director de Exportaciónen XB Components S.A. Director de área en Bioconservación.	-	-	Estrategia internacional de la empresa (International Strategy)	3 ECTS	5%
Rosa Colomé	Profesora contractada doctora ESCI-UPF	Doctora en Organización de Empresas por la Universitat Pompeu Fabra (UPF) Máster in Ecocnomics Universitat Pompeu Fabra (UPF) MSc in Logistics and Supply Chain Management (Cranfield University). Licenciada en Ciencias Económicas y empresariales por la Universitat Pompeu Fabra (UPF)	Si	Lectora y colaboradora (AQU 2007)	18 años	Coordinadora Académica (Prof. Titular) en ESCI-UPF. Profesora Titular de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) Profesora Asociada del Departamento de Economía y Empresa de la Universitat Pompeu Fabra (UPF) Consultora Externa en la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) Profesora a tiempo completo en la EUM-UPF Profesora Ayudante en la Universitat Pompeu Fabra (UPF) Colaboradora en tareas de formación y en la revisión de	**Proyectos competitivos:** 2014-16 Research Director (IP: Helena Ramalhinho Lourenço). "Business Analytics Models for Horizontal Cooperation in Transportation and Logistics." 2011-13 Directed by Prof. Helena Ramalhinho Lourenço "Modelos de analítica Empresarial y Cooperación Horizontal para el área de Logística y	RSC, Logistica, Retail, Investigación Operativa	Prácticas profesionales (Internship)	9 ECTS	15%

98

						materiales del Centro Español de Logística. Profesora del Departamento de Logística de la Escola Universitària del Maresme.	Transporte (2013-16)" 2007-09 Investigador Principal. Daniel Serra de la Figuera "Quantitative decision methods for logistics and operations management" 2004-06 Investigador Principal. Daniel Serra de la Figuera "Métodos cuantitativos de decisión en entornos logísticos y productivos" 2001-03 Investigador Principal. Daniel Serra de la Figuera "Modelos de optimización para la asignación de recursos en sistemas productivos y logísticos" **Grupos de investigación:** Senior Researcher of GRE2i (Grup de Recerca en Economia i Emporesa Internac.) ESCI-UPF				

99

							Senior Researcher of GIGA (Grup Investigació en Gestió Ambiental), ESCI-UPF Sennior researcher GREL (Grup de Recerca en Logísica Internacional) UPF **Publicaciones:** Colome, R. González, S. Pahissa, E. Roca, M. Vilalta, M. (2015). "Perfils i competències per a l'internacionalització . ESCI-UPF AMEC. Colomé, R. Serra, D. (2001). "Consumer choice in competitive location models: formulations and heuristics." Papers of regional Science, 80, 2001, pp. 439-464 Colomé, R. Lourenço, H. R. Serra, D. (2003). "A new chance-constrained maximum capture location problem". Annals of Operations Research, 2003 122, pp. 121-139.				

100

Jordi Garolera	Profesor contractado doctor ESCI-UPF	Dr. Dirección y Administración de Empresas (IESE). Licenciado en Administración de Empresas por la UPF BBA (University of Miami, USA).	Si	Profesor Colaborador (AQU)	25 años	Profesor asociado de la Universitat Pompeu Fabra. Profesor Bachelor del Instituto Europeo de Derecho y Economía. Profesor del Máster en Dirección y Organización de Empresas de la Universitat Politécnica de Catalunya. (UPC) Coordinador de Marketing de ARCO Chemical España. Director de Marketing de U.S. Braiding (Florida). Jefe de Administración comercial de Arbora.	**Publicaciones:** Aaker, Garolera, Benet (2001). "Consumption Symbols as Carriers if Culture: A Study of Japanese and Spanish Brand Personality Constructs". Journal of Personality and Social Psychology Garolera (2012). "Códigos éticos de las emrpesas españolas: ¿Qué compromisos contienen?" Revista de Responsabilidad Social de la Empresa	Marketing	Business Game. Simulación de decisiones estratégicas. (Simulation game)	3 ECTS	5%
Lluís Mosella	Profesor asociado de Economía de la UPF. Profesor Asociado ESCI-UPF	Postgrado en Gestión Profesionall Inmobiliaria,Universita t Ramon Llull (URL) Ph. D., Economics, Harvard University M.A. Economics, Harvard University Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universitat Pompeu Fabra (UPF)	Si	No	16 años	Profesor de Macroeconomía y Microeconomía , Organización Industrial y "Game Theory", Universitat de Girona Profesor de Macroeconomía, Crecimiento Económico y Economía Política, Harvard University. Profesor de en "Business Environment" y MAcroeconomía, MBA, IDEC Profesor de Macroeconomía y Economía Aplicada, Universitat Pompeu Fabra (UPF) Director general de Escaire Lloret. Director general de Doblema Lloret.	-	-	Economía internacional (International Economics)	3 ECTS	5%

101

						Managing Partner en INTG Marketing. Consultor en McKinsey & Company.					
Estíbalitz Ortiz	Profesora Asociada ESCI-UPF	Doctora en Filosofía IESE. Máster en Filosofía de Acción y Dirección de Organizaciones, IESE. Licenciada en Filología Hispánica, Universidad de Navarra.	Si	Tramitando	11 años	Generalista de Recursos Humanos en el Centro de Servicios Compartidos de Agilent. Profesor asociado en ESCI-UPF	**Publicaciones más destacadas:** Estíbalitz Ortiz y Alberto Ribera (2015). El Coaching Ejecutivo. Nota técnica publicada en IESEPublishing. Estíbalitz Ortiz (2003). La práctica del mentoring en la empresa. EUNSA (Libro). Juan Carlos Vázquez-Dodero y Estíbalitz Ortiz (2000). El instructor como coreógrafo. Nota técnica publicada en IESEPublishing Carlos Sánchez-Runde, Javier Quintanilla y Estíbalitz Ortiz (1999). La Conciliación familiar y laboral. Artículo publicado en AEDIPE.	RRHH, Coaching	Dirección Internacional de los RRHH (International HR Management)	3 ECTS	5%

102

Mercè Roca	Profesora contractada doctora ESCI-UPF	Dra. por la Leeds University Business School (Reino Unido). Máster en Economía y Empresa por la Univesitat Pompeu Fabra (UPF) Licenciada en Economía y Licenciada en Admi. y Dirección de Empresas por la Universitat Pompeu Fabra. (UPF).	Si	Agregada (2010, AQU) Contratada Doctora (2010, ANECA) Lectora (2009, AQU)	16 años	Coord. Académica (Prof. Titular)en ESCI-UPF Directora del MScIB en ESCI-UPF y BSM Adjunta al dept. de Promoción y RR.PP en Doctor Music Concert Promoters Coord. del área de Economía y Empresa (Bachillerato y Cursos Formativos) en Centre Educatiu Freta	**Proyectos competitivos:** 2008-2011, IP: Rosemarie Nagel (UPF) "ECO2008-01768 Experimentation, markets and behavior" Ministerio de Educación y Ciencia 2008-2011 IP: PEre Fullana i Palmer (ESCI-UPF) "FENIX LIFE 08 ENV/E 000135 "finding environmental life cycle assessment information on packaging waste management through flexible software tools and databases 2009-2013 IP:Daniel Serra Figuera (UPF) ECO2009-11307 "Métodos cuantitativos de decisión en entornos logísticos productivos", Ministerio de Ciencia e Innovación. 2013-2016 IP: Helena Ramalhinho Lourenço (UPF) TRA2013-48180-C3-2-P "Modelos d Analítica Empresarial	Investigación de Mercados Estadística Comportamiento del consumidor Toma de decisiones Responsabilidad Social Corporativa Dirección Comercial Internacional	Directora del programa Semana internacional (Business Trip)	3 ECTS	5%

103

							y de Cooperación Horizontal para el área de Logística y Transporte", Ministerio de Economía y Competitividad. 2013-2015 IP: Jorge Marx (Oldenburg University) TEMPUS530260-TEMPUS-1-2013-1-DE-TEMPUS-JPCR "Exporting Master programme in Enterprise Systems Engineering to Jordan, Syria, Tunisia and Egipt", European Comission. 2015 IP: Helena Ramalhinho Lourenço (UPF) BUSINESSCOP subproject of GREEN COOP. "Métodos Híbridos para la Cooperación Horizontal en Transporte y Logística Sostenible, Ministerio de Economía y Competitividad. **Publicaciones más destacadas:** Ayuso, S., Roca, M. (2015). La RSC en la cadena de suministro: ¿riesgo u oportunidad?				

104

							Revista de Responsabilidad Social de la Empresa, 21. Ayuso, S., Roca, M., Arebalo, J.A., Arabind, D. (2014). What determines principle-based standards implementation? Reporting on Global Compact adoption in Spanish firms. Journal of Business Ethics, 133, 3 . Ayuso, S., Roca, M. (2014). Entrepreneurial orientation and Sustainable Development Engagement in Spanish SMEs. Final Proceedings of the 59th International Council for Small Business World Conference. Grasas, A., Caceres Cruz J., Lourenço H. R., Juan A. A., Roca M. (2013). Solving the heterogeneous VRP in realistic scenarios including multiple trips. OR Insight.				

105

							Ayuso, S., Roca, M., Colomé, R. (2013). SMEs as "transmitters" of CSR requirements in the supply chain. Supply Chain Management: an International Journal, 18, 5. Arebalo, J.A,, Arabind, D., Ayuso, S., Roca, M. (2013). The Global Compact: An Analysis of the Motivations of Adoption in the Spanish Context. Business Ethics: A European Review, 22, 1. Ayuso, S., Roca, M., Arevalo, J.A. (2013). What determines progress in Global Compact principles implementation? Proceedings of the 13th EURAM Conference. Caceres Cruz J., Grasas A., Lourenço H. R., Juan A. A., Roca M., Colomé R (2012). Aplicación de un algoritmo randomizado a un problema real de enrutamiento de vehículos heterogéneos.				

106

							Proceedings MAEB 2012. 767-773. Roca, M., Ayuso, S., Colomé, R. (2010). CSR requirements in the supply chain: the case of Catalan SMEs. Proceedings of the 10th EURAM Conference. Roca, M., Maule, A.J. (2009). The Effects of Endowment on the Demand for Probabilistic Information. Journal of Organizational Behavior and Human Decision Processes, 109, 56-66. Roca, M., Hogarth, R. M., Maule, A. J. (2006). Ambiguity Seeking as a Result of the Status Quo Bias. Journal of Risk and Uncertainty, vol. 4 (1), 5-28. Books and Book chapters M. Roca (2011). "Investigación de Mercados. Estudios en el sector de los Medios". In Audiencia y Visibilidad en los				

107

							Medios de Comunicación I, pp. 179-217. Editorial UOC. Roca, J. and Roca M. (2010). Una Estrategia Singular. Claves del Éxito del Grupo Alimentario Guissona. Profit Editorial, Barcelona. Roca, M. (2010). Reference Dependence in the Face of Ambiguity. Trading Lottery Tickets and Probabilistic Information. VDM Verlag Dr. Müller Publishing House. Roca, M. (2007). "El impacto de la inmigración en Guissona (Lleida)". In Inmigración y Transformación Social en Cataluña. Aspectos Socio-Económicos del Fenómeno Inmigratorio. Las cuestiones relevantes, 361-441. Editorial: Fundación BBVA. Project (book published in Spanish) directed by E. Argullol y G. López-Casasnovas				

108

							(Universitat Pompeu Fabra				
Valentí Camps Fons	Profesor asociado ESCI-UPF	Graduado y MBA en Admin. y Dirección de Empresas, ESADE Business and Law School EMBA, INSEAD PDD por la Complutense de Madrid Top Management Program for Retailers & Suppliers, Harvard Business School PADE Top Management Program, IESE Business School Licenciado en Admi. y Dirección de Empresas por la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC)	No	No	35 años	Gerente en Coromina Consulting S.L Vicepresidente Division en VF Corporation Director de ventas y marqueting en Vives Vidal Vivesa S.A Product Manager en HENKEL Product Manager en PEPSICO	-	-	Marketing internacional (International Marketing Management) Investigación de mercados y análisis sectorial. (Marketing research & opportunity analysis)	6 ECTS	10%

109

Federica Foce Massa Saluzzo	Profesora Asociada ESCI-UPF	Ph.D. in Strategic Management por IESE Business School MSc in Research por IESE Business School Bachelor in Business Administration, Bocconi University	SI	No	8 años	Assistant of the Chair of the BPS division at the Academy of Management at IESE Business School Ass, of the Senior Exec. -Pr. at Bocconi University Coord. of the AIB Conference at Bocconi University	**Publicaciones destacadas:** Foce Massa Saluzzo, F. (2014). "When Complexity Clarifies: Logic Specification and the hybrid organization". Target Journal - Academy of Management Journal Foce Massa Saluzzo, F., Rousseau H., Berrone P (2015) "All by Ourselves? The Effect of Local Institutional Infrastructure and Community Fabric on Antipoverty Non-profits' Effectiveness". Paper accepted to AoM Foce Massa Saluzzo, F., Rousseau H. (2015). "The Secret Code in the Non-profit Literature: Towards a Theory of Non-profit Organizations". Target Journal - The	Organizational Studies, Non-profit organizations	Organización y cultura de la empresa internacional. (Culture and Organization)	3 ECTS	5%

110

							Journal of Management.				
David Cosculluela Agusti	Profesor asociado ESCI-UPF	PDD por IESE Business School Grad. Superior en Comercio Internacional por ESCI-UPF	no	no	3 años	Export Manager en NINCO Director Comercial en NINCO Director General en NINCO	-	-	Contratación internacional y gestión aduanera. (Import&Export management)	1,5 ECTS	3%
Casilda Güell Ampuero	Profesora Asociada ESCI-UPF	Post-Doc. Universitat Autònoma de Catalunya (UAB) PhD International History, London School of Economics (LSE) Lic. Ciencias Políticas por London School of Economics (LSE)	SI	Lectora (AQU) Contratado Doctor-Ayudante Doctor Profesor Universidad Privada (ANECA)	10 años	Advisory Board en FC Barcelona Lecturer en LSE (London School of Economics) Prize Coord. en FPGI (Fund. Princesa de Girona)	**Participación en los proyectos:** "La variable de género en las organizaciones empresariales)2000-2010) "Las organizaciones empresariales y los intereses regionales: un estudio comparativo de seis regiones" "Grup de recerca sobre èlits i partits polítics" Investigadora principal: "Sensibilización a la población juvenil sobre la guerra civil y la transición"	Relaciones Internacionales Ciencia Política Historia S. XX	Marco institucional de los procesos económicos de integración regional (Institutions & Markets)	3 ECTS	5%

111

Luz Parrondo	Prof. Asociado ESCI-UPF	Doc. Economia y Empresa, Universitat Pompeu Fabra (UPF) MSc in management, Universitat Pompeu Fabra (UPF) Licenciada en Economía, Universitat Pompeu Fabra (UPF)	Cursándo (defensa en 2016)	no	7 años	Consultora financiera, freelance Directora financiera y de RR.HH en Acquamedia Technologies Directora financiera y de RR.HH en Modiss Iluminació. Financial controller en Mazel Ingenieros	**Publicaciones más destacadas:** Parrondo (2013). Earnings Management under IFRS and PGC. Revista de Comptabilitat y Direcció.	Contabilidad, finanzas Accounting	Finanzas internacionales (International Finance) Contabilidad Internacional (International Accounting)	4,5 ECTS	8%
Manuel Guerris	Profesor Asociado ESCI-UPF	Licenciado en Admin. y Dirección de Empresas, IQS (URL) Ingeniero Industrial Superior, Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) Master Económicas y Dirección de Empresas, IESE Business School	no	no	7 años	Adjunto a Dirección General, INDRA Director Comercial, Sellybell Fundador/Director General, Worldwide Integral Rehabilitación System SL Director e-Health, Fundació Privada i2cat	**Publicaciones más destacadas:** M. Guerris, A. Olivé (2015). “Trending opics in New Technology Based Firms State of the Art Literature”. Proceedings of ISBE 2105 Conference. A.Olivé, M. Guerris (2012). “The role of managerial skills in new technology-based firms(NRBFs)”. Proceedings of 18th Annual World forum of the International Association of Jesuit Business Schools, Barcelona, July 22-25, 2012. M. Guerris (2012). “WIRS”. Proceedings of MIHealth INNOVATION CAPSULES	Logística, Tecnología, management.	Logística y transporte internacional (Logistics & International Supply Chain Management)	3 ECTS	5%

112

Ramon Xifré	Profesor contractado doctor ESCI-UPF	PhD Economics, Universidad Carlos III de Madrid MSc Economics and Philosophy, London School of Economics	SI	Profesor Colaborador (AQU, 2007)	18 años	Senior Economic Advisor, Spanish Prime Minister Economic Bureau	**Participación en proyectos:** 2006-2011 IP: Andreu Mas-Colell "Teoría de Juegos: fundamentos y aplicaciones", Ministerio de Ciencia y Tecnología 2007-2008 IP: Xavier Cuadras "Competitividad y Evolución de la balanza por cuenta corriente", Consejo Económico y Social. 2007-2008 IP: Xavier Cuadras "L'evolució de la qualitat relativa de les exportacions catalanes", COPCA 2007-2009 IP: Ramon Xifré "Productividad, competitividad e innovación en España: Comparación internacional por sectores", Fundación Cotec para la Innovación Tecnológica **Publicaciones más destacadas:**	Competitividad, Reformas Estructurales, Internacionalización, R+D, Innovación, Regulación. Estrategia, Economia Industrial, Teoria de Juegos, Economia de la Información, Teoria de Contratos	Entorno económico, social y político internacional (International Risk analysis, Economic, Social & Political Environment) Trabajo final de máster (Master Thesis Coordinator)	9 ECTS	15%

113

							Ramon Xifré (2015). T he internationalisation of the Spanish economy: Progress, limitations and best practices. Spanish Economic and Fianncial Outlook (SEFO), vol 4, no. 6. 2015 Ramon Xifré (2014). Four years of economic policy reforms in Spain: an analysis of results from an EU perspective. Spanish Economic and Fianncial Outlook (SEFO), vol 3, no. 5. 2014 Ramon Xifré, Angel Estrada, Aleix Pons, Ana Maria Alegret, Raimon Baigés (2013). El dinamismo empresarial en España: diagnóstico de situación y propuestas. Instituto de la Empresa Familiar Xavier cuadras, Jordi Puig, Ramon Xifré (2009). Competitividad y evolución de la balanza por cuenta				

114

							corriente. Consejo Económico y Social.				
Eduard Beltran	Profesor Asociado ESCI-UPF	Licenciado en Derecho, Universitat de Barcelona (UB) Diplomado en Ciencias Políticas, Institut o de Estudios Políticos de Paris Graduado Superior en Administración Pública, Escuela Nacional de Administración (ENA) LLM School of Law, New York University (NYU)	No	No		Director General, CEFNE Director Oficina Cooperación, Ministerio de Justicia	-	-	Habilidades directivas, técnicas de negociación y comunicación (Negotiations and Business Communications)	3 ECTS	5%
Antonio de Weest Prat Jorba	Profesor Asociado ESCI-UPF	Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Abad Oliva Licenciado en Derecho, Universitat Autónoma Bardelona (UAB)	No	No	-	Junior en Arthur Andersen Manager en Garrigues despacho de abogados Socio en Global Abogados			Fiscalidad Internacional (International Taxation)	1,5 ECTS	3%
Profesorado de los brush ups											
Xavier Cuadras	Profesor Asociado Departament o de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra	Doctor en Economia por la Universidad de York (Reino Unido), 1996 Licenciado en Economia por la Universidad de Barcelona, 1987	SI	SI		- Associate Professor in the Department of Economics and Business at the Universitat Pompeu Fabra since 2001. - Assistant Professor in the Department of Economics and Business at the Universitat	"Boycott or buycott? Internal Politics and Consumer Choices" (with Josep Maria Raya) in The BE Journal of Economic Analysis and Policy (Con tributions), forthcoming (2015).		General Economics		12h

115

						Pompeu Fabra (1994- 2001). - Teaching Assistant in the Department of Economics and Business at the Universitat Pompeu Fabra (1992- 1994). - Teaching Assistant in the Department of Economic Policy at the Univer sitat de Barcelona (1987- 1990).	"Overeducation and skill-biased technical change" (with Xavier Mateos-Planas) in The B.E. Journal of Macroeconomics (Advances), 13 (1) (2013) "Circulation of Private Notes during a Currency Shortage" in Manchester School, 77 (4) (2009) "Skill bias and unemployment frictions in the US la bor market 1970-1990" (with Xavier Mateos-Planas) in International Economic Review, vol. 47 (2006) "Fiat Money in Search Theoretical Models with Generalist Consumers" in Manchester School, vol. 72 (2004) " Equity considerations in health care: the relevanceof claims" (with José Luis Pinto and José María Abellán) in Health				

116

							Economics, vol. 10 (2001) “A Walrasian Theory of Commodity Money. Paradoxical Results” in Bulletin of Economic Research vol 52 (2000) "Bills of Exchange as Money: Sources of Monetary Supply during the Industrialization in Catalonia (1844-74) (with Joan R. Rosés) in Financial History Reviewvol 5 (1998) "On Money as a Medium of Exchange when Goods Vary by Supply and Demand" (with Randall Wright) in Macroeconomic Dynamics, vol 1, pp. 680-700 (1997) "Can Ice Cream be Money? (Perishable Medium of Exch ange)" in Journal of Economics (Zeitschrift für Nationalökonomie), vol 66, pp. 103-125 (1997) "Commodity Money in the Presence of				

117

							Goods of Hetero geneous Quality" in Economic Theory, vol 4, pp. 579-591 (1994) in Spanish “La variedad y la calidad de las exportaciones españolas” (with Jordi Puig) in Cuadernos Económicos del ICE, 76 (2008) “Productividad, competencia e innovación en la banc a privada española (1900-1914)” (with Angel S. Fernández Castro and Joan R. Rosés) in Revista de Historia Económica, vol XX (2002) “Impacte econòmic d’una reducció dels fluxos comercials entre Catalunya i la resta de l’Estat” (with Modest Guinjoan) in Revista Econòmica de Catalunya, forthcoming (2015). “Una aproximació a l’impacte sobre el VAB català de				

118

							la reducció dels fluxos comercials entre Catalunya i Espanya" (with Modest Guinjoan) in Revista Econòmica de Catalunya, 65 (2012) "Les causes de la baixa quota de mercat catalana als nous països de la Unió Europea: una nota explicativa" in Nota d'Economia, 89 (2007)				
Roger Pagà		PhD in Management	SI						Statistics		12h
Daniel Serra	Catedrático de universidad del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Ingeniería por la Universidad Johns Hopkins. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universitat Autònoma de Barcelona.	SI	SI	Profesor en UPF desde 1991.	Vicerrector de Economía y relaciones institucionales. Consultor de logística tanto en el sector público com o privado.	Métodos cuantitativos en producción y logística (Ministerio de Educación y Ciencia). Globalog: Subproyecto Logística inversa.(Ministerio de Educación y Ciencia).	Economía regional y urbana. Logística empresarial. Métodos cuantitativos para la toma de decisiones. Gestión sanitaria.	Quantitative tools		12h
Carolina Luís	Profesora Adjunto - Economía y Empresa UPF	Doctora en Empresapor la Universidad de Barcelona, MBA por el IESA (Caracas) y esIngeniero de la Computaciónpor la Universidad Simón Bolívar (Caracas).	SI	NO		Como profesional de consultoría ha acompañando a susclientesaidentificaroportunidades de negocio y a diseñar planes y proyectosenfocados al logro de los objetivosplanteados.		Database Manageme Marketing Analytic	Intro to Marketing		3h

119

120

PROFESORADO BARCELONA SCHOOL OF MANAGEMENT (versión presencial)

Universidad	Categoría	Total %	Doctores %	Horas %
UPF	**Catedrático**	**3,5%**	**100%**	**8%**
UPF	**Profesor titular**	**7,1%**	**100%**	**17%**
UPF	**Profesor Asociado**	**21,4%**	**66,6%**	**26%**
UPF	**Profesor agregado**	**3,5%**	**100%**	**2%**
UPF	**Otro personal docente con contrato laboral**	**50%**	**0%**	**32%**
URL	**Profesor asociado**	**7,1%**	**50%**	**26%**
UAB	**Profesor emérito**	**3,5%**	**100%**	**2%**

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
Carolina Bellora	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciada en Administración por la Universidad de Buenos Aires.	-	-	10 años (desde 2006)	Varios artículos y comentarios de prensa sobre sus líneas de investigación	Gestión de recursos humanos	Consultora especializada en estrategia, liderazgo, gestión del cambio y desarrollo de capital humano. Directora de BIZart Group, organización de	Oportunidades de Negocio en América Latina	1,5	3%

121

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
								servicios profesionales dedicada al desarrollo del talento y la gestión estratégica del capital humano. CV de C. Bellora			
Ricard Bonastre	Profesor asociado en el TECNOCAMPUS (UPF)	Licenciado en Filosofía por la Universitat de Barcelona Dploma de Estduios Avanzados en Sociedad de la Información y el Conocimiento por la UOC	-	-	15 años (desde 2000) en universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC y en el máster desde el año 2000.			CEO y Co-founder de Lead Ratings. Gerente de la Escola Universitària Politécnica de Mataró. Ex Director de Consultoría de Lost Boys Interactive	Trabajo de Fin de Máster	2	3%

122

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
Josep Manuel Brañas	Profesor emérito del Departamento de Economía Aplicada de la UAB. Anteriormente, profesor titular en la UAB.	Licenciado en Economía Máster en International Management por ESADE. Doctor en Sociología por la Universidad Autónoma de Barcelona.	Sí	Sí	44 años (desde 1972) en diversas universidades españolas y extranjeras. Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster desde el año 2007	Autor de dos libros y autor de más de 10 capítulos de libros y muchos artículos en revistas especializadas sobre las líneas de investigación.	Economía y Política de Corea Relaciones económicas entre Asia y Cataluña Triangulación internacional entre España, América y Asia. Crecimiento en países en desarrollo.	Consultor y asesor de comercio exterior. Asesor de impuestos en paraísos fiscales. Investigador de mercados en África, Asia y América. Director y propietario de empresas de asesoramiento comercial. Coordinador del Centro de Estudios e Investigaciones Coreanas. Profesor funcionario de Universidad. CV de J.M.	Seminario especialización Asia.	1	2%

123

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
								Brañas			
Xavier Brun	Profesor asociado del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pompeu Fabra. Diplomado en Ciencias Empresariales por la UPF Máster en Banca y Finanzas por la Fundación IDEC. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universitat de Barcelona.	Sí	-	16 años (desde 2000), en diversas universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2000 y en el Máster desde el año 2003.	Autor de varios artículos y capítulos de libros sobre temas financieros	Finanzas internacionales	Analista de Strategic Investments Advisors (España), con responsabilidad en la gestión de fondos de inversión, patrimonios, etc. Director del Máster Universitario en Mercados Financieros (BSM) CV de X. Brun	Finanzas internacionales	0,5	1%
Manuel Cienfuegos	Profesor titular de universidad (acreditado como catedrático) del	Licenciado en Derecho por la Universidad de Extremadura.	Sí	Catedrático en ciencias sociales (ANECA)	28 años (desde 1988), en universidades	3 Libros como autor, 7 libros como editor, más de 20	Relaciones de la Unión Europea con América Latina.	Director adjunto del Observatorio de las Relaciones con Latinoamérica de la Universidad	Marco institucional de los procesos económicos	3	16%

124

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
	Departamento de Derecho de la Universidad Pompeu Fabra.	Magister en Integración Europea por la Universitat Autònoma de Barcelona. Licenciado en Derecho Europeo por la Université Libre de Bruxelles. Doctor en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra.		investigación avanzada (AQU)	españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster desde el año 2003.	capítulos de libros y 60 artículos en revistas especializadas	Procedimientos y recursos ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Participación regional en Europa. Procesos de integración regional en América Latina. Infraestructuras y medio ambiente en América del Sur.	Pompeu Fabra (ORLA-UPF). Consultor nacional e internacional en materia de integración económica y acuerdos internacionales. Profesor funcionario de Universidad. CV de M. Cienfuegos	de integración regional. Oportunidades de negocio en Europa Trabajo de Fin de Máster Semana Internacional	1,5 2 3	
Paola Cobos	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciado en Derecho por la UB Máster en Comercio Exterior	-	-	15 años (desde 2001) en universidades	Varios capítulos de libros sobre sus líneas de investigación	Oportunidades de Negocios en Europa y América Latina	Consultor especializado en comercio internacional para empresas cono	Oportunidades de Negocio en Europa	0,5	1%

125

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
		por el Centre d'Estudis d'Economia Internacional			españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC y el máster desde el año 2009		Absentismo en Cataluña Casos de éxito de empresas catalanas	NEMHI, AFYDAD, CEAM, Barcelona Activa, Cámara de Comercio de Barcelona,etc. Ex Directora Internacional de la Cámara de Comercio de Barcelona CV de P. Cobos			
David Elvira	Profesor asociado del Departamento de Derecho de la Universidad Pompeu Fabra.	Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona. Doctor en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra.	Sí	-	15 años (desde 2001) en universidades españolas y extranjeras. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1999 y en el Máster desde el	1 libro y varios artículos sobre sus líneas de investigación	Tributación internacional Establecimiento de sociedades en otros países.	Socio del Bufete Mañá-Krier-Elvira. Asesor de la Cámara de Comercio Hispano Sueca de Barcelona CV de D. Elvira	Contabilidad y fiscalidad internacional.	1,5	3%

126

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
					año 2004.						
Oscar Elvira	Profesor asociado del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pompeu Fabra. Máster en Banca y Finanzas por el IDEC. Doctor en Economía por la Universidad de Barcelona.	Sí	-	20 años (desde 1997) en universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1997 y en el Máster desde el año 2008.	10 libros como coautor o coeditor en las líneas de investigación.	Finanzas Mercados financieros Matemáticas financieras	Analista de mercados finacieros. Gestor de patrimonios. En Gesiuris, S.L. Consejero de URC Patrimonis CV de O Elvira	Finanzas internacionales	2	3%
Xavier Fornt	Otro personal docente con contrato laboral	Diplomado en Ciencias Empresariales Máster en Dirección de Entidades de Crédito	-	-	6 (2010)			Director área de Internacional en bancos. Consultor internacional (FMI, BM). Miembro de la Comisión	Entorno económico, social y político internacional	0,75	1%

127

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
								Bancaria de la CCI (París) CV de X. Fornt			
Irene Guardiola	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciada en Derecho. LLM in European Business Law por la Law University of Nijmegen, (Holanda)						Socia del Bufete jurídico internacional Guardiola, Gómez, Sánchez & Vidal-abarca. CV de I. Guardiola	Contratación internacional y gestión aduanera.	3	5%
Leo Irigoyen	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciatura en Economía por la Universidad de Congreso (Argentina). Master en Negocios Internacionales por la UPF.	-	-	4 años (desde 2013)	Comentarios en la prensa económica argentina		Export Manager de B&B Trends SL Ex Export Manager de Spielart GMBH y Grupo Arcor. CV de L. Irigoyen	Logística y transporte internacional	2	3%
Tanguy Jacopin	Profesor asociado en la ESIC Business & Marketing School	Licenciado en Económicas Doctor en Economía Aplicada por la Universidad de la	Sí	-	15 años (desde 2001) en universidades españolas y extranjeras	Varios artículos y capítulos de libros sobre sus temas de investigación	Países BRICs Stakeholder Management.	Director de gestión de de Global Born. Consultor internacional de empresas como	Entorno económico, social y político internacional	2,25	4%

128

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
		Sorbonne de París.			Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y en el Máster desde el año 2005.			Kohler Group, BBVA, Inditex (Zara), Iberdrola, Santander y Telefónica. CV de T. Jacopin	Entorno económico, social y político internacional		
Amadeo Jensana	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Master en Dirección y Administración de Empresas	-	-	11 años (2005) en universidades españolas y extranjeras. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y en el Máster propio desde el año 2007.	1 libro como autor, 1 libro como coeditor y más de 30 artículos en revistas especializadas.	Negocios en Asia. Economía asiática. Negociación y protocolo con países asiáticos.	Director del Departamento de Economía y Empresa de Casa Asia. CV de A. Jensana	Seminario especialización Asia. Jornada de Integración en MUIBAL	1	2%

129

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
José Luís Martín Marín	Profesor asociado del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Ingeniero industrial y de Sistemas por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Máster en Administración por el ITESM de Monterrey, Máster en Negocios Internacionales por la Universidad de Texas. Doctorando en economía por ESADE Barcelona (en curso)	-	-	15 años (2001) en universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2003 y en el Máster desde el año 2004.	Varios artículos y capítulos de libros en sus líneas de investigación	Cultura de la empresa Born Global. Toma de decisiones estratégicas	Consultor senior de Inspiring Partners CV de J.L. Marin	Cultura y organización de la empresa internacional. Business Game. Simulación de decisiones estratégicas.	3 3	10%
Judith Mata	Profesora asociada del Departamento de de Comunicación	Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por	SÍ	-	20 años (desde 1997) en universidades	1 libro y un artículo	Investigación de mercados y marqueting	Directora Ejecutiva de la Fundación Ricardo Fisas Nature Bisse	Marketing internacional	3	5%

130

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
	y Relaciones Internacionales de la Universidad Ramón Llull.	la Universidad de Barcelona. Master en Estrategia y creatividad publicitaria, Universidad Ramon Llull Doctora en Comunicación por la Universidad Ramón Llull			españolas y extranjeras. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1999 y en el Máster desde el año 2003.			Ex Directora General de RBA Publicaciones y de la división de Revistas del grupo Unidad Editorial. Ex Responsable de Comunicación del Grupo Recoletos Ex Gerente de centro del Institut Universitari Dexeus. CV de J. Mata			
Carles Murillo	Catedrático de universidad del Departamento de Ciencias Experimentales y de la Salud de la Universidad Pompeu Fabra.	Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Doctor en Ciencias	Sí	Sí	42 años (desde 1974) en universidades españolas y extranjeras	Más de 20 libros como autor y/o coeditor y más de 60 artículos y capítulos de libros en sus	Economía internacional Empresa internacional Salud	Consultor en proyectos internacionales para la UE. Coordinador de Redes ALFA	Economía internacional. Trabajo de Fin de Máster	3 2	8%

131

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
		Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona.			Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster desde sus inicios en el año 2003.	líneas de investigación	Deportes y empresa	Director del Observatorio de las Relaciones con Latinoamérica de la Universidad Pompeu Fabra (ORLA-UPF). Director del Máster en Gestión y Administración del Deporte Ex director de la Comisión Económica del Barça Futbol Club. Profesor funcionario de Universidad. CV de C. Murillo			
Mª Isabel Pardos	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciada en Economía por la Universidad de Barcelona	-	-	16 años (desde 2001)	Varios informes y artículos de prensa sobre	Países del Este de Europa	Consultora internacional Miembro del Consejo Editorial	Oportunidades de Negocio en Europa	0,5	1%

132

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
		Máster en Business Administration por la Universidad de California San Diego Postgrado de Dirección General por el IESE			Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y en el Máster desde el año 2009	sus líneas de investigación		de la revista Moneda Única Ex miembro del Consejo de Dirección y portavoz internacional de Litexco Group. CV de M.I. Pardos			
Catalina Payá	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciada en Psicología por la Universidad de Panamá. Programa en Desarrollo Directivo por IESE Business School - Navarra	-		20 años (desde 1996) en universidades españolas y extranjeras	Informes sobre la comunicación.		Managing Director de Inspiring Partners Consultora internacional en Gestión y Desarrollo de Personas Colaboradora académica de ESADE CV de C. Paya	Habilidades directivas y técnicas de negociación y comunicación	1	2%

133

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
Xavier Puig Pla	Profesor titular del departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la UPF.	Sí	Sí	25 años (1990) en universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster desde el año 2003.	3 libros en coedición y numerosos artículos y capítulos de libros en sus líneas de investigación	Mercados financieros	Socio de Gesiuris, SGIIC Vicepresidente de Cat Patrimonis, SICAV. Director del máster Dirección Bancaria de la Fundación IDEC. Profesor funcionario de Universidad CV de X. Puig	Finanzas internacionales	0,5	1%
Helena Ramalhinho	Profesora agregada del Departamento de Economía y Empresas de la Universidad Pompeu Fabra.	Licenciada en Estadística e Investigación Operativa por la Universidad de Lisboa. Doctora en Investigación Operativa por la Universidad de Cornell (EEUU).	Sí	Profesor Titular (ANECA) Investigación Avanzada (AQU)	20 años (1995) en universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1997	1 libro y más de 30 artículos en revistas y capítulos de libros en sus líneas de investigación	Logística Salud Transporte Ciudades inteligentes	Consultor nacional e internacional en temas de telecomunicaciones, salud, transporte, logística y producción.	Logística y transporte internacional.	1	2%

134

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
					y en el Máster desde el año 2006.			Profesor funcionario de Universidad CV de H. Ramalhinho			
Joan Ros	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Ramón Llull de Barcelona. Máster en Dirección de Empresas por la Universidad Golden Gate (EE.UU.).	-	-	11 años (desde 2004) Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y en el Máster desde el año 2007.			Director de la oficina en Barcelona de Binomio & China Global Consultants.	Oportunidades de negocio en Asia	1	2%
Enrique Schonberg	Profesor asociado del Departamento de Economía y Empresa de la UPF	Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Buenos Aires Máster en Comercio y	-	-	6 años (desde 2010) en universidades españolas y extranjeras.	Autor de varios artículos y capítulos de libros sobre sus líneas de investigación	Estrategia empresarial Análisis de mercados Países de Latinoamérica	CEO en The Yellow Ink Content Agency. Socio consultor de AREAEXPORT.	Estrategia internacional de la empresa Oportunidades de Negocio	3 0,75	6%

135

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
		Finanzas Internacionales por la Universitat de Barcelona. Programa de Desarrollo Directivo IESE Business School - Navarra			Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster propio desde el año 2010			Consultor estratégico especializado en estrategia e internacionalización y proyectos de desarrollo. CV de E. Schonberg	en América Latina		
Pere Serra	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona. Licenciado en Biología en la UAB	-		24 años (desde 1992) en universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster desde el año 2003.			Propietario de la empresa Ganimedes Consulting, especializada en asesoramiento en comercio internacional y formación para empresas. Ex Manager para Africa del Departamento de Instituciones Financieras Internacionales del Area	Contabilidad y fiscalidad internacional.	1,5	3%

136

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
								Internacional de "la Caixa". Director de Relaciones Bancarias de la Dirección Internacional del Banco Sabadell. CV de P. Serra			
Antoni Valls	Otro personal docente con contrato laboral	Profesor Mercantil, por la Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona.	-		25 años (desde 1991) Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1994 y en el Máster desde el año 2004.	9 libros y diversos artículos y comentarios de prensa sobre sus líneas de investigación	Management Habilidades Directivas y de la Inteligencia Emocional	Consultor de Consultor nacional e internacional en management training para empresas como BBVA, Banco Sabadell, Banco Popular, La Caixa, Planeta Agostini, Renault. Ex Director Financiero-Administrativo de TAURUS, S.A.	Habilidades directivas y técnicas de negociación y comunicación	2	3%

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
								Ex Director General de INELEC (Venezuela) CV de A. Valls			
Manel Vericat	Profesor asociado del Departamento de de Comunicación y Relaciones Internacionales de la Universidad Ramón Llull	Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Cataluña.	-	-	15 años (desde 2001).			Socio cofundador de Simplify Your Business. Fundador de Bobby Coach. Especialista en emprendimientos con base tecnológica. CV de M. Vericat	Investigación de mercados	3	5%
Rolf Wiedenbrug	Otro personal docente con contrato laboral	Traducción e Interpretación Jurada (Alemania). Máster en Dirección y Gestión de RRHH, por la	-		10 años (desde 2006) Experiencia en la Fundación IDEC y el máster			Gerente de Recursos Humanos en la casa matriz mundial de Volkswagen en Wolfsburgo, Alemania	Dirección internacional de los recursos humanos	3	5%

138

VERSIÓN PRESENCIAL											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
		Universidad de Barcelona			desde el año 2006						
Montserrat Feliu-	Otro personal docente con contrato laboral	Económicas	-	-	5 años (desde 2010)	-		Socio fundador de la Consultoria Feliu N&I, S.L.	Oportunidades de Negocio en Europa	0,5	1%
Carlos Izquierdo	Otro personal docente con contrato laboral	Diplomado en Dirección General (PDG) por IDESE Diplomado en Dirección de Marketing por EADA Máster en Gestión Gerencial por EADA	-	-	4 años (desde 2011)			Director General de Laboratorios KIN, S.A. Ex Director de División de Laboratorios SALVAT	Oportunidades de Negocio en América Latina	0,75	1%

139

ROFESORADO BARCELONA SCHOOL OF MANAGEMENT (versión online)

Universidad	Categoría	Total %	Doctores %	Horas %
UPF	**Catedrático**	**3,5%**	**100%**	**8%**
UPF	**Profesor Asociado**	**21,4%**	**66,6%**	**26%**
UPF	**Profesor agregado**	**3,5%**	**100%**	**2%**
UPF	**Otro personal docente con contrato laboral**	**50%**	**0%**	**32%**
UPF	**Profesor titular**	**7,1%**	**100%**	**17%**
URL	**Profesor asociado**	**7,1%**	**50%**	**26%**
UAB	**Profesor emérito**	**3,5%**	**100%**	**2%**

140

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
José Luis Aznar	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciado en Derecho. Diplomado en Management Departamental	-	-	26 (desde 1990) en diversas universidades e instituciones españolas y extranjeras. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1998 y en el Máster desde el año 2005.	Publicación de diversos estudios sobre las líneas de investigación	- Negociación y contratación internacional. - Comercio internacional.	Des de 1964 Abogado especialista en contratación y negociación internacionales. Consultor de empresas en comercio, estrategia y marketing internacional. Asesor especializado en programas de internacionalización (ACC1O, ICEX…). Consultor y Experto de la Unión Europea. CV de J.L. Aznar	Contratación internacional y gestión aduanera.	1,5	3%

141

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
Xavier Brun	Profesor asociado del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pompeu Fabra. Diplomado en Ciencias Empresariales por la UPF Máster en Banca y Finanzas por la Fundación IDEC. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universitat de Barcelona.	Sí	-	16 años (desde 2000), en diversas universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2000 y en el Máster desde el año 2003.	Autor de varios artículos y capítulos de libros sobre temas financieros	Finanzas internacionales	Analista de Strategic Investments Advisors (España), con responsabilidad en la gestión de fondos de inversión, patrimonios, etc. Director del Máster Universitario en Mercados Financieros (BSM) CV de X. Brun	Finanzas internacionales	3	5%
Martín Brusco	Otro personal docente con contrato laboral	Ingeniero Superior Industrial por la Universidad Nacional de Rosario (Argentina)	-	-	2 años (desde 2014) Experiencia en la Fundación	Varios capítulos de libros en sus líneas de investigación	Exportación Oportunidades de Negocio Internacionalización de las PYMEs	Presidente de OlexGlobal, S.A. Representante comercial en Argentina de Industrias	Logística y transporte internacional Oportunidades de Negocio con América	3 3	15%

142

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
		Máster en Negocios Internaiconales por el IDEC/UPF			IDEC y en el Máster desde el año 2014.			Metalúrgicas JEM Consultor Internacional para la expansión en el mercado europeo de AGRO ACEITERA CÓRDOBA (Argentina) CV de M. Brusco	Latina Oportunidades de Negocio con Asia	3	
Manuel Cienfuegos	Profesor titular de universidad (acreditado como catedrático) del Departamento de Derecho de la Universidad Pompeu Fabra.	Licenciado en Derecho por la Universidad de Extremadura. Magister en Integración Europea por la Universitat Autònoma de Barcelona. Licenciado en Derecho Europeo por la Université	Sí	Catedrático en ciencias sociales (ANECA) investigación avanzada (AQU)	28 años (desde 1988), en universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster	3 Libros como autor, 7 libros como editor, más de 20 capítulos de libros y 60 artículos en revistas especializadas	Relaciones de la Unión Europea con América Latina. Procedimientos y recursos ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Participación regional en Europa. Procesos de	Director adjunto del Observatorio de las Relaciones con Latinoamérica de la Universidad Pompeu Fabra (ORLA-UPF). Consultor nacional e internacional en materia de integración económica y	Marco institucional de los procesos económicos de integración regional. Oportunidades de negocio en Europa Trabajo de	3 1,5 3	15%

143

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
		Libre de Bruxelles. Doctor en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra.			desde el año 2003.		integración regional en América Latina. Infraestructuras y medio ambiente en América del Sur.	acuerdos internacionales. Profesor funcionario de Universidad. CV de M. Cienfuegos	Fin de Máster Misión comercial	1	
Susana Domingo	Profesora asociada del Departamento de Economía de la Universidad Pompeu Fabra	Licenciada en Económicas por la UB Doctora en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Cataluña	Si	Profesora colaboradora (AQU)	25 años (desde 1992). Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster desde el año 2012.	1 libro y varios artículos y capítulos de libros sobre sus líneas de investigación	Competitividad en la economía, Management. Cooperativismo en la sanidad	Consultora estratégica en e-business en PWC. Consultora estratégica en gestión de la innovación en Infonomia. CV de S. Domingo	Business Game. Simulación de decisiones estratégicas	3	5%
David Elvira	Profesor asociado del Departamento de Derecho de la Universidad	Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona. Doctor en Derecho por la	Sí	Profesor colaboradora (AQU)	15 años (desde 2001) en universidades españolas y extranjeras.	1 libro y varios artículos sobre sus líneas de investigación	Tributación internacional Establecimiento de sociedades en otros países.	Socio del Bufete Mañá-Krier-Elvira. Asesor de la Cámara de Comercio	Contabilidad y fiscalidad internacional.	2,5	4%

144

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
	Pompeu Fabra.	Universidad Pompeu Fabra.			Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1999 y en el Máster desde el año 2004.			Hispano Sueca de Barcelona CV de D. Elvira			
María Giné	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciada en Administración y Dirección de Empresas Master en Negocios Internacionales por la UPF	-	-	12 años (desde 2004). Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster propio desde el año 2004	-	-	Directora Ejecutiva de Arola, Aduanas y Consignaciones. .	Contratación internacional y gestión aduanera.	1,5	3%
Ethel Gordo	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciada en Psicología por la Universitat de Barcelona.	-	-	10 años (desde 1997)			Fundador de Proa Consultoría & Coaching SL	Habilidades directivas y técnicas de negociación	3	5%

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
		Diplomada en Relaciones Laborales por la UPF. Programa de Desarrollo Directivo por IESE Business School - Barcelona									
Tanguy Jacopin	Profesor asociado en la ESIC Business & Marketing School	Licenciado en Económicas Doctor en Economía Aplicada por la Universidad de la Sorbonne de París.	Sí	-	15 años (desde 2001) en universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y en el Máster desde el año 2005.	Varios artículos y capítulos de libros sobre sus temas de investigación	Países BRICs Stakeholder Management.	Director de gestión de de Global Born. Consultor internacional de empresas como Kohler Group, BBVA, Inditex (Zara), Iberdrola, Santander y Telefónica. CV de T. Jacopin	Entorno económico, social y político internacional	1,5	3%

146

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
José Luís Martín Marín	Profesor asociado del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Ingeniero industrial y de Sistemas por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Máster en Administración por el ITESM de Monterrey, Máster en Negocios Internacionales por la Universidad de Texas. Doctorando en economía por ESADE Barcelona (en curso)	-	-	15 años (2001) en universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2003 y en el Máster desde el año 2004.	Varios artículos y capítulos de libros en sus líneas de investigación	Cultura de la empresa Born Global. Toma de decisiones estratégicas	Consultor senior de Inspiring Partners CV de J.L. Marin	Cultura y organización de la empresa internacional.	3	5%
Judith Mata	Profesora asociada del Departamento de de Comunicació	Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por	SÍ	-	20 años (desde 1997) en universidades	1 libro y un artículo	Investigación de mercados y marqueting	Directora Ejecutiva de la Fundación Ricardo Fisas Nature Bisse	Marketing internacional	3	5%

147

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
	n y Relaciones Internacionales de la Universidad Ramón Llull.	la Universidad de Barcelona. Master en Estrategia y creatividad publicitaria, Universidad Ramon Llull Doctora en Comunicación por la Universidad Ramón Llull			españolas y extranjeras. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1999 y en el Máster desde el año 2003.			Ex Directora General de RBA Publicaciones y de la división de Revistas del grupo Unidad Editorial. Ex Responsable de Comunicación del Grupo Recoletos Ex Gerente de centro del Institut Universitari Dexeus. CV de J. Mata			
Carles Murillo	Catedrático de universidad del Departamento de Ciencias Experimentales y de la Salud de la	Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Doctor en Ciencias	Sí	Sí	42 años (desde 1974) en universidades españolas y extranjeras	Más de 20 libros como autor y/o coeditor y más de 60 artículos y capítulos de libros en sus	Economía internacional Empresa internacional Salud	Consultor en proyectos internacionales para la UE. Coordinador de Redes ALFA	Entorno económico, social y político internacional. Economía internacional.	1,5 3	15%

148

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
	Universidad Pompeu Fabra.	Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona.			Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster desde sus inicios en el año 2003.	líneas de investigación	Deportes y empresa	Director del Observatorio de las Relaciones con Latinoamérica de la Universidad Pompeu Fabra (ORLA-UPF). Director del Máster en Gestión y Administración del Deporte Ex director de la Comisión Económica del Barça Futbol Club. Profesor funcionario de Universidad. CV de C. Murillo	Trabajo de Fin de Máster Misión comercial	3 1	
Mª Isabel Pardos	Otro personal docente con	Licenciada en Economía por la	-	-	16 años (desde 2001)	Varios informes y artículos de	Países del Este de Europa	Consultora internacional	Oportunidades de Negocio en Europa	1,5	3%

149

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
	contrato laboral	Universidad de Barcelona Máster en Business Administration por la Universidad de California San Diego Postgrado de Dirección General por el IESE			Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y en el Máster desde el año 2009	prensa sobre sus líneas de investigación		Miembro del Consejo Editorial de la revista Moneda Única Ex miembro del Consejo de Dirección y portavoz internacional de Litexco Group. CV de M.I. Pardos			
Enrique Schonberg	Profesor asociado del Departamento de Economía y Empresa de la UPF	Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Buenos Aires Máster en Comercio y Finanzas Internacionales por la Universitat de Barcelona. Programa de Desarrollo	-	-	6 años (desde 2010) en universidades españolas y extranjeras. Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster propio	Autor de varios artículos y capítulos de libros sobre sus líneas de investigación	Estrategia empresarial Análisis de mercados Países de Latinoamérica	CEO en The Yellow Ink Content Agency. Socio consultor de AREAEXPORT. Consultor estratégico especializado en estrategia e internacionalización y proyectos de desarrollo.	Estrategia internacional de la empresa Misión comercial	3 1	7%

150

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
		Directivo IESE Business School - Navarra			desde el año 2010			CV de E. Schonberg			
Pere Serra	Otro personal docente con contrato laboral	Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona. Licenciado en Biología en la UAB	-		24 años (desde 1992) en universidades españolas y extranjeras Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster desde el año 2003.			Propietario de la empresa Ganimedes Consulting, especializada en asesoramiento en comercio internacional y formación para empresas. Ex Manager para Africa del Departamento de Instituciones Financieras Internacionales del Area Internacional de "la Caixa". Director de Relaciones Bancarias de la Dirección	Contabilidad y fiscalidad internacional. Contabilidad y fiscalidad internacional.	0,5	1%

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	**Nivel contractual**	**Titulación Académica (Grado y Doctorado)**	**Doctor**	**Acreditación AQU/ANECA**	**Años experiencia docente**	**Experiencia investigadora**	**Líneas de investigación**	**Experiencia profesional**	**Asignaturas que imparte**	**ECTS que imparte de la asignatura**	**Horas de docencia en el máster**
								Internacional del Banco Sabadell. CV de P. Serra			
Manel Vericat	Profesor asociado del Departamento de de Comunicación y Relaciones Internacionales de la Universidad Ramón Llull	Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Cataluña.	-	-	15 años (desde 2001).			Socio cofundador de Simplify Your Business. Fundador de Bobby Coach. Especialista en emprendimientos con base tecnológica. CV de M. Vericat	Investigación de mercados	3	5%
Rolf Wiedenbrug	Otro personal docente con contrato laboral	Traducción e Interpretación Jurada (Alemania). Máster en Dirección y Gestión de RRHH, por la Universidad de Barcelona	-		10 años (desde 2006) Experiencia en la Fundación IDEC y el máster desde el año 2006			Gerente de Recursos Humanos en la casa matriz mundial de Volkswagen en Wolfsburgo, Alemania	Dirección internacional de los recursos humanos	3	5%

VERSIÓN ONLINE											
Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Doctor	Acreditación AQU/ANECA	Años experiencia docente	Experiencia investigadora	Líneas de investigación	Experiencia profesional	Asignaturas que imparte	ECTS que imparte de la asignatura	Horas de docencia en el máster

153

6.2. Otros recursos humanos disponibles:

a) Comunes de la Universitat Pompeu Fabra

En el seno los Servicios Centrales de Administración de la UPF, disponemos de varios servicios de orientación que cubren los diversos aspectos y dimensiones del Máster como:

- Servicio de Gestión Académica (SGA)
- Centro para la Calidad y la Innovación Docente (CQUID)
- Unidad Técnica de Programación Académica (UTPA)
- Servicio de Relaciones Internacionales
    - Sección de Convenios e Intercambios
    - Oficina de Admisiones
    - Oficina de Movilidad y Acogida

Personal de apoyo en los programas de enseñanza a distancia

b) Por parte de ESCI-UPF

- Director de Máster para gestiones globales de dinámica de docencia (relaciones con profesorado y con estudiantes)
- Tutores de los trabajos de fin de Máster de entre los docentes.
- Tutor de prácticas profesionales.

La gestión administrativa se lleva a cabo en la Barcelona School of Management con la colaboración de los recursos humanos disponibles en ESCI-UPF :

- Coordinador de la operativa del programa: El participante se puede poner en contacto con este para solucionar dudas de aspecto general del programa.
- La unidad administrativa con incidencia directa sobre la gestión de los planes de estudio es básicamente la secretaria del Barcelona School of Management.
- Soporte técnico: recursos directos dedicados al máster contando los servicios administrativos, informáticos, y recepción

c) Por parte de Barcelona School of Management

- Director de Máster para gestiones globales de dinámica de docencia (relaciones con profesorado y con estudiantes)
- Coordinador de Máster para gestiones globales de dinámica relaciones con profesorado y con estudiantes)
- Coordinador de la operativa del programa: El participante se puede poner en contacto con este para solucionar dudas de aspecto general del programa.
- Tutores de los trabajos de fin de Máster de entre los docentes.
- La unidad administrativa con incidencia directa sobre la gestión de los planes de estudio es básicamente la secretaria del Barcelona School of Management.
- Soporte técnico: recursos directos dedicados al máster contando los servicios administrativos, informáticos, y recepción.
- Personal de apoyo en los programas de enseñanza a distancia.
    - Tutor del programa: Todos los Módulos docentes contemplan el acceso personalizado al tutor del módulo mediante correo electrónico con compromiso de respuesta dentro de un máximo de 2 días lectivos a la recepción de la consulta.
    - Coordinadora operativa del programa: El participante se puede poner en contacto con ella para solucionar dudas de aspecto general del programa.
    - Apoyo técnico: Para cualquier incidencia de tipo técnica durante el estudio de los materiales interactivos o bien durante la realización de los ejercicios finales de evaluación, el participante podrá dirigirse al equipo de soporte técnico del IDEC que le ayudará a que el seguimiento de este programa online le sea fácil y cómodo.

c) Personal de apoyo en los programas de enseñanza a distancia:

154

- Tutor del programa: todos los contenidos docentes contemplan el acceso personalizado al tutor mediante correo electrónico con compromiso de respuesta dentro de un máximo de 2 días lectivos a la recepción de la consulta.
- Coordinadora operativa del programa: el participante se puede poner en contacto con ella para solucionar dudas de aspecto general del programa.
- Soporte técnico: para cualquier incidencia de tipo técnica durante el estudio de los materiales interactivos o bien durante la realización de los ejercicios finales de evaluación, el participante podrá dirigirse al equipo de soporte técnico que le ayudará a que el seguimiento de este programa on line te sea fácil y cómodo.

Previsión de profesorado y otros recursos humanos necesarios:

Los autores, tutores y docentes de los programas de formación se eligen siguiendo criterios de excelencia académica internacional y experiencia docente y profesional en el ámbito de la Economía de la Salud y la Farmacoeconomía. Se han valorado positivamente las publicaciones científicas en revistas internacionales y el liderazgo de proyectos de investigación competitivos.

La incorporación de personal procedente de fuera de la UPF significará, siguiendo el principio de subsidiaridad, que la UPF no dispone de especialista sobre la materia que puede acreditarse según los criterios de experiencia docente e investigadora y adecuación al ámbito académico establecidos. Para determinar la adecuación del profesorado a invitar, tanto de ámbito estatal como internacional, será el Equipo Académico quien tome la decisión.

Descripción detallada de los recursos humanos de carácter administrativo, necesarios y disponibles para llevar a cabo el plan de estudios propuesto.
Detalle del número y categorias administrativas

El personal administrativo acompaña al estudiante, desde la primera toma de contacto con La Barcelona School of Management hasta su graduación.

Detallamos a continuación todas las posiciones que intervienen en ese proceso, así como los departamentos a los que pertenecen

- **Asesores de Programas:** informan a la persona interesada sobre los másteres existentes dentro de su área de interés. Composición del mismo, duración, dirección académica, calendario, profesorado y cualquier otra duda que puedan tener. Facilitan información genérica sobre perspectivas laborales y salidas profesionales.

También facilitan la información sobre el procedimiento de admisión y de matrícula.

Cargo	Perfil académico	Estudios complementarios	Grup Prof
Responsable de Asesores de Programas	Licenciatura en Filología Inglesa	Máster en Dirección de Márqueting y Ventas	2
Asesor de Programas	Licenciatura en Ciencias Sociales y Diplomatura en Trabajo Social		4
Asesor de Programas	Licenciatura en ADE		4
Asesor de Programas	Licenciatura en Economía y Licenciatura en ADE	Postgrado en Dirección y Gestión de Instituciones, Empresas y Plataformas Culturales y Postgrado en Técnicas de Márqueting	4
Asesor de Programas	Licenciatura en Ciencias de la Comunicación	Máster en Márqueting (Postgrado en Márqueting + Postgrado en Dirección de Márqueting)	4

155

Asesor de Programas	Licenciatura en Filología Hispánica	Máster universitario en Formación de Profesorado de Educación Secundaria Obligatoria, Bachillerato, Formación Profesional y Enseñanzas de Idiomas	4
Asesor de Programas	Licenciatura en Economía	Máster Ejecutivo en Dirección de Márqueting y Comercial	4
Asesor de Programas	Licenciatura en Traducción e Interpretación	Máster Ejecutivo en Dirección de Márqueting y Comercial	4
Asesor de Programas	Licenciatura en Historia (especialidad Contemporánea)		4
Asesor de Programas	Licenciatura en Ciencias Políticas y de la Administración	Máster en Relaciones Internacionales	4
Asesor de Programas	Grado de Relaciones Laborales y Ocupación (en curso)		4
Asesor de Programas	Licenciatura en Publicidad y Relaciones Públicas	Postgrado en Gestión Cultural	4
Asesor de Programas	Licenciatura en Ciencias Políticas y de la Administración	Máster en Márqueting	4

- **Ordenación Académica:** El personal de ordenación académica interviene tanto en el proceso de admisión, como de recogida de documentación y posterior gestión del título.
  - Admisión: verifica que cumpla los requisitos de acceso y admisión, y formaliza la admisión al máster. Recoge la documentación del alumno para incorporarla a su expediente académico
  - Gestión académica: Durante todo el periodo que el alumno está cursando así como después de finalizar sus estudios, puede solicitar certificados de asistencia, de notas, de superación. O cualquier documentación que pueda necesitar. Por tanto, todo lo concerniente a la gestión del expediente académico del alumno.
    oncerniente a la gestión del expediente académico del alumno.

Cargo	Perfil académico	Estudios complementarios	Grupo Profesional
Responsable de Ordenación Académica	Licenciatura en Ingeniería Química	Máster de Formación del Profesorado de Secundaria, Bachillerato y FP	2
Gestió Académica	Diplomatura en Educación Infantil	Postgrado en Comunicación Empresarial	4
Gestió Académica	Licenciatura en Documentación		4
Gestió Académica	Licenciatura en Investigación y Técnicas de Mercado y Diplomatura en Estadística	Postgrado en Dirección de Empresa	4
Gestió Académica	Licenciatura en Psicología	Postgrado en Gestión para Técnicos de RRHH	4
Gestió Académica	FP Grado Superior de Protésica Dental e Higienista Dental		5

156

Gestió Académica	Licenciatura en Psicopedagogía		5
Gestió Académica	Licenciatura en Humanidades	Máster en Historia del Mundo	5
Gestió Académica	Diplomatura en Trabajo Social		5
Gestió Académica	Licenciatura en Periodismo		5

- **Administración:** dentro del departamento de Administración, se gestiona todo el proceso de matriculas y pago del curso.

Cargo	Perfil académico	Estudios complementarios	Grupo Profesional
Responsable de Administración	Diplomado en Ciencias Empresariales y Graduado en Empresa Internacional	Máster en Dirección Financiera y Contable de la Empresa i MBA (en curso)	2
Administración	Diplomatura en Ciencias Empresariales	Máster en Dirección Financiera	4
Administración	Diplomatura en Estadística	Máster en Dirección Financiera y Contable de la Empresa	4
Administración	Licenciatura en ADE	Postgrado en Dirección Contable y Control de Gestión	4
Administración	Diplomatura en Ciencias Empresariales	Máster en Dirección Financiera y Contable de la Empresa, Diploma de Postgrado de Dirección Financiera y Curso del Nou Pla General de Comptabilitat	4
Administración	Grado medio de Administración	Curso de Postgrado en Dirección Contable y Control de Gestión (semipresencial)	5

- **Vinculación:** en el área de Vinculación se distinguen dos departamentos:
  - Carreras y prácticas: acompañan al estudiante en todo el proceso de prácticas curriculares, tramitación de convenios y cualquier duda que el alumno pueda tener durante el inicio, duración y finalización de las prácticas profesionales.
    Más concretamente en el departamento de carreras, se encargan del asesoramiento profesional y curricular del alumno.

  - Alumni/ Welcome Service: se ocupan de acompañar al estudiante en cualquier cuestión que pueda necesitar, como tramitación de NIE, alojamiento, cursos de catalán.
    Contempla un programa de bienvenida dirigido principalmente a los alumnos provenientes del extranjero

Cargo	Perfil académico	Estudios complementarios	Grupo Profesional
Responsable de'Alumni & Career Services	Licenciatura en European Studies	Unilever's Business Educuation Programme	2

157

Alumni & Career Services	Licenciatura en Ciencias Empresariales	Master in European Studies	4
Alumni & Career Services	Licenciatura en Traducción e Interpretación de inglés y alemán	Postgrado en Gestión de empresas en la industria de la música	4
Alumni & Career Services	Licenciatura en Administración hotelera		4
Alumni & Career Services	Ciclo Formativo de Grado Medio en Gestión Administrativa		4
Alumni & Career Services	Diplomatura en Dirección de Empresas	Postgrado de Asistente de Dirección y Contabilidad	4
Alumni & Career Services	Licenciatura en Historia		4
Alumni & Career Services	Licenciatura en Psicología de les Organitzaciones		4

El convenio al que está suscrito Barcelona School of Management es el Conveni Col.lectiu d'Oficines i Despatxos de Catalunya que desde 2012-2014 ya no contempla categorías Profesionales sino grupos Profesionales.

Adjuntamos a continuación la tabla correspondiente al Conveni Col.lectiu d'Oficines i Despatxos 2008-2011 donde se informa del cambio. En el mismo se pueden contemplar las categorías Profesionales tal y cómo se presentaban con anterioridad.

158

ANEXO 3

Tabla de equivalencias

Categorías[1]	Grupo profesional
Titulado de grado superior	Grupo 1
Titulado de grado medio Jefe superior (oficiales mayores)	Grupo 2

Categorías[1]	Grupo profesional
Jefe de primera, jefes de equipo informático, analistas, programadores de ordenadores, jefes de delineación	Grupo 3 nivel 1
Jefe de segunda, programadores de máquinas auxiliares, administradores test, coordinador tratamiento de cuestionario, jefes de exportación, delineantes proyectistas	Grupo 3 nivel 2
Encargados	Grupo 4 nivel 1
Oficial de primera, controladores, operadores, delineantes, jefes de máquinas básicas, tabuladores; intérpretes jurados; secretarios/as de dirección; taquimecanógrafos/as; gestores/as de recobros	Grupo 4 nivel 2
Perforistas, verificadores, clasificadoras, oficial de primera, conductor	Grupo 5 nivel 1
Oficial de segunda, coordinador de estudios, jefe de encuestas, inspectores entrevistas	Grupo 5 nivel 2
Oficial de segunda de oficios varios; mecánicos; carpinteros; electricistas; lector de contadores[1],	Grupo 5 nivel 3
Dibujantes, operadores máquinas básicas, entrevistadores, encuestadores, bedeles mayores	Grupo 6 nivel 1
Ayudantes operadores, reproductoras de planos operadores multicopistas y fotocopiadoras	Grupo 6 nivel 2
Auxiliar	Grupo 6 nivel 3
Bedeles, mozos, peones	Grupo 7 nivel 1
Auxiliar de primer empleo, ordenanzas, vigilantes	Grupo 7 nivel 2
Limpiadores/as	Grupo 7 nivel 3

1 Para subsumir las antiguas categorías en los actuales grupos y niveles.

Mecanismos de que se dispone para asegurar la igualdad entre hombres y mujeres y la no discriminación de personas con discapacidad:

La Universitat Pompeu Fabra tiene un fuerte compromiso con la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. Pese a los importantes avances logrados por las mujeres durante los últimos años tanto en la vida universitaria, como en la vida social, falta mucho camino todavía para llegar a la igualdad de género. Como ejemplo de este avance en la UPF cabe destacar que en los últimos tres años, el 46% del total de profesorado que ha accedido a la permanencia son mujeres.

159

Con la intención de contribuir a la tarea de construir una universidad y una sociedad formadas por personas libres e iguales, la UPF dedicó el curso 2007-2008 a la sensibilización y a la reflexión sobre la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. De las reflexiones y los trabajos que se llevaron a término surgió un Plan de Igualdad para la UPF, que lleva el nombre de Isabel de Villena en honor de quien, probablemente por primera vez en la literatura catalana, adoptó el punto de vista de la mujer. Como primera medida adoptada se ha procedido a la contratación de una Agente para la Igualdad con el objetivo que colaborar en la definición del Plan 55 para la Igualdad, más allá del cumplimiento estricto de la legalidad en lo que se refiere a procurar la igualdad de género en los tribunales de oposiciones así como en las comisiones de selección, tal como prevé el Estatuto Básico del Empleado Público, y en la reserva de plazas para personas con discapacidades en los procesos de oposiciones.

Así como en las comisiones de selección, tal como prevé el Estatuto Básico del Empleado Público, y en la reserva de plazas para personas con discapacidades en los procesos de oposiciones. El Plan de Igualdad Isabel de Villena 2008-2010 se aprobó en el Consejo de Gobierno de 15 de diciembre de 2008.

160

7. Recursos materiales y servicios

7.1. Justificación de la adecuación de los medios materiales y servicios disponibles.

Para la realización del Máster se usaran los recursos ya existentes de Barcelona School of Management y la Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI-UPF).

Como Grupo UPF, mayormente los programas se llevan a cabo en el campus de la Ciutadella (UPF), pero pueden impartirse, indistintamente, tanto en las instalaciones de la Barcelona School of Management como de ESCI-UPF .

7.1.1 Espacios docentes y de gestión disponibles

La Barcelona School of Management está situado en el Edifici Balmes y el ESCI-UPF en el Paseo Pujades integrado en la zona Campus de Ciutadella, todos ellos en Barcelona.

a) Infraestructura de ESCI-UPF

Relación de los equipamientos y servicios disponibles en el edificio de ESCI-UPF

Espacios docentes y de gestión disponibles

ESCI-UPF , como centro adscrito a la UPF, cuenta con instalaciones propias desde el curso académico 1998-1999. El edificio ESCI-UPF , con una superficie total de 7.796 metros cuadrados está situado en una zona adyacente a la zona del Campus de la Ciutadella.

Actualmente, en el edificio ESCI-UPF se imparten los siguientes programas:

- Grado en Negocios y Márqueting Internacionales
- Máster en Comercio Exterior
- Máster en Retail Internacional
- Máster en Márqueting Digital Internacional
- *International Business Program (Study Abroad Program UPF)*
- *Executive programs*

El Master Universitario en Negocios Internacionales / International Business se imparte en el edificio Mercè Rodoreda del Campus Ciutadella de la UPF.

El Edificio ESCI-UPF se estructura en los siguientes espacios asignados para la docencia:

Espacios	Nº	Plazas / aula	Total M^2
Aula docente de gran formato	1	96	160
Aula docente de gran formato	2	80	320
Aula docente de formato medio	1	58	108
Aula docente de formato medio	1	50	95
Aula docente de formato medio	3	48	320
Aula docente de formato medio	2	34	100
Espacio seminario	3	25	183
Espacio seminario	5	20	200

Otros espacios

161

Además de los espacios docentes detallados anteriormente, a continuación se detallan espacios habilitados en el edificio ESCI-UPF para otros.

Espacios	**Nº**	**M^2**
Espacios de taquillas individuales	547	225
Sala de lectura	1	130
Sala de informática	1	40
Sala de estudio	1	53
Salón de actos - Auditorio	1	324
Sala de reuniones	2	63
Despachos PDI / PAS	22	422
Recepción	1	36
Sala de profesores	1	35
Bar		108

La Sala de lectura acoge un fondo bibliográfico especializado en el ámbito de Negocios y Marketing Internacionales para consulta de los usuarios. Los estudiantes tienen también acceso a las instalaciones y al fondo bibliográfico del servicio de biblioteca de los distintos campus de la UPF.

Además de la Sala de estudio individual, los estudiantes pueden hacer uso de los espacios de seminario para la realización de trabajos en grupo o estudiar.

La Sala de informática actúa como aula de docencia y de soporte en asignaturas con uso de programario estadístico especializado y, eventualmente, como laboratorio de idiomas. Para el resto de asignaturas, los estudiantes emplean su propio ordenador portátil (material imprESCI-UPFndible al iniciar los estudios de grado) en la misma aula en la que se desarrolla la clase.

El número de aulas del edificio y otras instalaciones destinadas a los estudiantes son suficientes para dar cabida a los estudiantes del grado así como al resto de la programación y actividades académicas.

Otros recursos humanos disponibles

Para el curso 2015-2016, el total de recursos humanos disponibles en ESCI-UPF es de 13 personas. Los servicios cubiertos por el personal de administración y servicios (PAS) son de tipo administrativo (gestión académica, atención a alumnos y *alumni* y profesores y relaciones internacionales), informático, contable y de mantenimiento.

Bolsa de prácticas ESCI-UPF

ESCI-UPF mantiene relaciones de colaboración en distintos ámbitos con empresas representativas de sectores diversos y en multitud de países. Esta colaboración, que se va ampliando año tras año, se materializa entre otras acciones, a través de acuerdos o Convenios de Cooperación Educativa. En concreto, en el entorno de la asignatura de Prácticas de Empresa, que en los estudios del Grado en Negocios y Marketing Internacionales tienen carácter obligatorio (4 ECTS), suponen la realización por parte de estudiantes en proceso de formación de un trabajo con dedicación completa (400 horas de dedicación a la empresa) en una organización desarrollando una actividad en una o más áreas de la misma. La gestión y supervisión de estas Prácticas profesionales recae, por parte de ESCI-UPF , en un profesor responsable del servicio de Bolsa de Prácticas. Igualmente, se establece un tutor en la empresa que acoge al estudiante y que informa con periodicidad mensual sobre la actividad desarrollada en la misma así como su relación con el plan de trabajo establecido.

162

El responsable de la gestión de la Bolsa de prácticas de ESCI-UPF tiene entre sus funciones mantener vivas las relaciones entre la institución y las distintas empresas que han ofrecido a lo largo de la historia de la Escuela convenios de colaboración a los estudiantes del Grado y Máster. La escuela realiza un seguimiento de la satisfacción de los responsables de las empresas respecto a la contribución de los alumnos y, siempre dependiendo de las necesidades y coyuntura de cada una de las organizaciones colaboradoras, estas empresas ofrezcen puestos de trabajo en prácticas adecuados a los estudiantes del Máster en Negocios Internacionales. Así mismo, el responsable de la gestión de la Bolsa de prácticas de ESCI-UPF hace un trabajo de captación de convenios de prácticas que puedan ser de interés y adecuados al perfil de los estudiantes de cada programa. En este sentido, es de esperar que a lo largo del curso académico se contacte con empresas diferentes de las que habitualmente colaboran con la Escuela y estas presenten opciones interesantes para la realización de las prácticas de los participantes en el Máster en Negocios Internacionales.

En la siguiente tabla se detallan las empresas que han acogido estudiantes del Máster en la edición 14-15.

Empresa	**País**
Universal Orlando Resort	USA (Florida)
Mango	España (Barcelona)
Alef&Maqroll	España (Barcelona)
AKI Al Khayyak Investments	Dubai
Unilever	Holanda
Titoma Design, SL	Taiwan
Atako Shipping	Turquía
ParkHelp Sistemas de Aparcamientos	España (Barcelona)
Henkel Ibérica, S.A.	España (Barcelona)
Lufhtansa	Alemania
Sodijet Commerce SL	España (Madrid)
Amman-Teknomak Makina	Turquía
Katelyn's Korner	USA (Texas)
Natexo Spain, SL	España (Barcelona)
voestalpine Edelstahl GmbH (VIE),	Austria
YG PLUS	Corea
TransPerfect	España (Barcelona)
Henkel Ibérica, S.A.	España (Barcelona)
Consulting services, SL	España (Barcelona)
F.Divella SpA	Italia
Karstad Warehause GmbH	Alemania
Mango	España (Barcelona)
Adara Spain, S.L.	España (Barcelona)
Unilever	Holanda
UNCCD	Alemania
Premo S.L	España (Barcelona)
Diantech Solutions S.L	España (Barcelona)
Henkel Ibérica, S.A	España (Barcelona)
Accom Consulting Spain S.L.	España (Málaga)
Calidum Resorts S.L.	España (Málaga)
Mehre Mina-e- Kish Trading Company	Irán

163

ESCI-UPF y el servicio de carreras profesionales de Barcelona School of Management velan por la coherencia de las actividades que desarrollan las entidades convenidas con los objetivos y competencias del título, la adecuación de la formación y experiencia del personal de la entidad encargado de tutelar las prácticas y la adecuación del los recursos e instalaciones que se ponen a disposición de las prácticas[5].

b) Infraestructura de la Barcelona School of Management

Barcelona School of Management dispone de:

- Auditorio (Superficie: 235 m^2. Pantalla de proyección de 4x5 metros.
  - Cuatro cabinas de traducción simultánea con visión directa y frontal de los ponentes
  - Ordenador portátil, conexión a internet, retroproyector de transparencias, vídeo, DVD y diapositivas. Capacidad: 200 personas.)
- 30 de aulas dotadas con unos equipamientos y servicios adaptados a las necesidades de cada actividad
- 3 aulas informáticas

A pesar de que el ajuste final será en función de los horarios que se desarrollen en la oferta docente 2009-2010, los espacios calculados para un correcto desarrollo de los estudios, una vez desplegados los 4 cursos será de:

Aulas	Número	Metros cuadrados
Aula docente pequeño formato	2	120
Aula docente gran formato	6	840
Espacio seminario	6	240

El número de aulas de los edificios y otras instalaciones destinadas a los estudiantes son suficientes para dar cabida a los nuevos estudiantes, con una ordenación de los horarios adecuada, para hacer compatibles las clases de la nueva titulación con las de las otras titulaciones que se imparten y para que los horarios sean óptimos para los estudiantes y para los requerimientos de dedicación.

La adjudicación concreta de las aulas se realiza una vez se dispone de la estimación de la propuesta horaria de cada asignatura. La previsión, por tanto, es a máximos, para poder garantizar así la cabida en un despliegue racional de la oferta.

Finalmente también, una vez se vayan concretando las necesidades específicas de cada grupo, el equipamiento móvil de los espacios para seminarios podrá ser readaptado de forma ágil a requerimiento de grupos pequeños (grupos interactivos) en el espacio, puesto que el equipamiento es individual y no fijado al aula, como el caso de las aulas de gran formato.

[5] En el anexo 2 se detallan los sectores, países, cargo del tutor responsable y la actividad desarrollada de las empresas que han acogido estudiantes en el curso académico 2014-2015 así como un ejemplo de convenio que rige la relación entre una institución y la universidad.

164

Es oportuno especificar que, al margen de la adaptación conceptual de la Biblioteca (ver Biblioteca), con sus espacios específicos de trabajo en grupo y elaboración de trabajos, todos los espacios docentes libres, una vez elaborados todos los horarios académicos del campus, quedan, bajo reserva, a disposición de los estudiantes que los necesiten, para ensayar una presentación o para cualquier actividad de aprendizaje que necesiten.

Otras aulas, salas de reuniones y de estudio

Además de los espacios docentes de gran y pequeño formato y seminarios, los estudios dispondrán de espacios compartidos que en el cálculo de su necesidad en el desarrollo normal hemos considerado y calculado en:

	Número	Metros cuadrados
Aula Informática (50 plazas)	1	100
Salas de reuniones	2	100
Salas de trabajo	2	100
Salas de profesores	1	80

c) Recursos de la UPF disponibles a todos los estudiantes del Máster

CAMPUS DE LA CIUTADELLA (Edificio)	unidades	m^2 útiles	m^2 construidos
Dipòsit de les Aigües			10.780
Biblioteca		4.260	
Llull			200
Sala de reuniones	2	40	
Despachos de profesores	5	108	
Ramon Turró			2.120
Aula	1	180	
Aula de informática	3	240	
Sala de seminarios	13	700	
Sala de estudios y de trabajo en grupo	7	160	
Jaume I			29.380
Aula hasta a 50 plazas	4	160	
Aula hasta a 90 plazas	15	1.000	
Aula más de 100 plazas	4	335	
Sala de seminarios	2	70	
Biblioteca		2.650	
Sala de reuniones	4	110	
Sala de conferenciantes	1	80	
Sala de grados	1	45	
Sala de profesores	1	30	
Sala de reflexión	1	75	
Despachos de profesores	233	4.145	
Informáticos		110	
Administración y Gestión (Decanatos/secretarias…)		780	

165

Mercè Rodoreda 23			3.590
Auditorio	1	90	
Sala de seminarios	2	80	
Sala de reuniones	2	65	
Investigación		1.170	
Mercè Rodoreda 24			8.685,63
Sala polivalente	1	193,66	
Sala de seminarios	16	1.036,27	
Sala de reuniones	18	485,27	
Laboratorio	2	114,25	
Investigación		2.296,69	
Agora			2.420
Auditorio	1	600	
Sala de exposiciones	1	735	
Roger de Llúria			28.100
Aula hasta a 90 plazas	2	180	
Aula entre 100 y 200 plazas	26	3.475	
Aula más de 200 plazas	1	245	
Aula de informática	5	450	
Sala de reuniones	5	165	
Sala de grados	1	93	
Archivo		350	
Despachos de profesores	120	1.655	
Administración y Gestión (Decanatos/secretarias…)	25	960	

Biblioteca de la UPF

La Biblioteca de la UPF es una unidad fundamental de apoyo a la docencia y al aprendizaje en la Universitat Pompeu Fabra.

Para dar respuesta a las necesidades emergentes de los profesores y estudiantes en el nuevo entorno derivado de la implementación del EEES, la UPF ha apostado claramente por la evolución de la Biblioteca hacia el modelo de CRAI (Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación). Así pues, se ha optado por un nuevo modelo organizativo basado en la confluencia del servicio de Biblioteca e Informática, adaptando las instalaciones para poder ofrecer espacios para el estudio y trabajo en grupo y ofreciendo nuevos servicios.

En la Biblioteca/CRAI se concentran todos los servicios de apoyo al aprendizaje, la docencia y la investigación que, en el ámbito de las tecnologías y los recursos de información, la Universidad pone a disposición de los estudiantes y los profesores. Nuevos espacios con nuevos y mejores equipamientos y una visión integradora de los servicios y los profesionales que los prestan.

En esta línea cabe destacar el servicio de préstamo de ordenadores portátiles, con notable éxito entre los estudiantes de grado y el servicio de La Factoría de apoyo al aprendizaje y a la docencia. La Factoría es un espacio con profesionales (bibliotecarios, informáticos, técnicos audiovisuales, personal administrativo), con recursos, equipos y tecnología, desde donde se ofrece apoyo a los profesores en el uso de las plataformas de enseñanza virtual (e-learning) y en la elaboración de materiales docentes y a los estudiantes, en la elaboración de trabajos académicos.

166

Los rasgos más característicos y definitorios de los servicios que la Biblioteca / CRAI presta a sus usuarios, profesores y estudiantes para materializar su misión son los siguientes:

a) Amplitud de horarios

La Biblioteca/CRAI abre 360 días al año, con un horario de apertura de 17 horas y media de lunes a viernes y de 11 ó 15 horas los sábados y días festivos.

Horario de apertura:

- De lunes a viernes, de 08.00 h. a 01.00h. de la madrugada.
- Sábados y festivos, de 10.00 h. a 21.00 h. (a 01.00 h. durante el período de las cuatro convocatorias de exámenes de cada curso académico).

b) Recursos de información

La Biblioteca cuenta con un fondo bibliográfico y de recursos de acceso remoto muy completo y en constante crecimiento. Es muy importante señalar que la colección bibliográfica, como la Biblioteca y como la propia Universidad, es fruto de una trayectoria cronológica corta: desde tan sólo el 1990, año de su nacimiento se ha puesto a disposición de la comunidad universitaria un conjunto de información, tanto en soporte papel como de acceso electrónico, muy relevante y que da respuesta a la práctica totalidad de las necesidades de docencia y aprendizaje de la comunidad universitaria.

El incremento del número de volúmenes de monografías se sitúa en una media anual de entre 30.000 y 40.000 volúmenes por año. Esto supone un crecimiento sostenido y continuado de la colección y muestra el esfuerzo constante de la UPF para crear y mantener una col·lección que dé respuesta a las necesidades informativas de la comunidad universitaria.

Los fondos están a disposición de todos los usuarios, cualquiera que sea su sede. El catálogo es único y los documentos pueden trasladarse de una sede a otra a petición de los usuarios que así lo necesitan.

Por lo que respecta a la información electrónica, cabe señalar su accesibilidad completa, ya que, además de su disponibilidad desde las instalaciones de la Biblioteca y de toda la Universidad, todos los miembros de la comunidad universitaria tienen acceso a los recursos de información electrónicos desde cualquier ordenador externo mediante un sistema (VPN-SSL) que permite un acceso fácil y seguro.

b.1.) Monografías

Número total de volúmenes de monografías	**575.515**

Distribución por localizaciones	Número de volúmenes de monografías
Biblioteca/CRAI de la Ciutadella	**374.239**
Biblioteca/CRAI del Poblenou	**99.318**
Biblioteca del Campus Universitari Mar	**15.278**
Otras localizaciones (depósitos de la UPF o depósitos consorciados (GEPA))	**86.090**

167

Número total de monografias electrónicas disponibles	**23.086**

b.2.) Publicaciones en serie

En papel

Número total de títulos de publicaciones en serie	**11.869**

De acceso remoto

Número total de títulos de publicaciones en serie de acceso remoto	**18.025**

b.3.) Bases de datos

Número total de bases de datos en línea	**460**

c) Puestos de lectura

La Biblioteca cuenta con una ratio de 7,14 estudiantes por puesto de lectura. Esta ratio sitúa a la UPF entre las primeras posiciones del sistema universitario español.

Biblioteca/CRAI de la Ciutadella	Biblioteca/CRAI del Poblenou	Biblioteca del Campus Universitari Mar	**Total**
1.184	**445**	**279**	**1.908**

d) Distribución de los espacios

La distribución de la superficie útil de los espacios es la siguiente:

Biblioteca/CRAI de la Ciutadella	Biblioteca/CRAI del Poblenou	Biblioteca del Campus Universitari Mar	**Total**
8.142 m2	**2.142 m2**	**1.258 m2**	**11.542 m2**

Cabe señalar que las instalaciones de la Biblioteca/CRAI son accesibles a personas con discapacidades de movilidad.

También es importante destacar el hecho de que en la Biblioteca/CRAI de Ciutadella uno de los ordenadores de uso público está equipado con software y hardware específico para personas con limitaciones visuales.

e) Amplia oferta de servicios

La oferta de servicios para los usuarios es muy amplia. La relación de los servicios a los que todos los estudiantes tienen acceso es la siguiente:

e.1. Punto de Información al Estudiante (PIE)

168

El PIE es el servicio que la Universidad pone a disposición de todos los estudiantes con el fin de proporcionar información, orientación y formación sobre la organización, el funcionamiento y las actividades de la UPF y también para realizar los trámites y las gestiones de los procedimientos académicos y de extensión universitaria. El PIE facilita la información y la realización de trámites necesarios para la vida académica de los estudiantes en la UPF.

e.2. Información bibliográfica

El servicio de información bibliográfica ofrece:

- Información sobre la Biblioteca/CRAI y sus servicios
- Asesoramiento sobre dónde y cómo encontrar información
- Asistencia para utilizar los ordenadores de uso público
- Ayuda para buscar y obtener los documentos que se necesita

El servicio de información bibliográfica es atendido de forma permanente por personal bibliotecario.

e.3. Bibliografía recomendada

La bibliografía recomendada es el conjunto de documentos que los profesores recomiendan en cada una de las asignaturas durante el curso académico; incluye libros, documentos audiovisuales, números de revistas, dossiers, etc.

Se puede acceder a la información sobre esta bibliografía desde el catálogo en línea y también desde la plataforma de enseñanza virtual (Aula Global). Esta información se mantiene con la colaboración del profesorado.

e.4. Equipos informáticos y audiovisuales

La Biblioteca/CRAI pone a disposición de los estudiantes a lo largo de todo el horario de apertura equipos informáticos para la realización de sus actividades académicas.

e.5. Formación en competencias informacionales e informáticas

El personal del Servicio de Informática y de la Biblioteca ofrecen conjuntamente formación en competencias informacionales e informáticas a todos los miembros de la comunidad universitaria de la UPF para profundizar en el conocimiento de los servicios y de los recursos bibliotecarios e informáticos y para contribuir a la mejora del nuevo modelo docentes de la UPF. Esta formación se ofrece integrada en los planes de estudio de grado y postgrado. También se ofrece un àmplio abanico de oferta formativa extracurricular a medida de asignaturas concretas (a petición de docentes), formaciones temáticas programadas y a la ‘carta’ (sobre un tema no previsto anticipadamente).

e.6. Préstamo

El servicio de préstamo ofrece la posibilidad de sacar documentos por un periodo determinado de tiempo. El servicio es único: se pueden solicitar los documentos independientemente de la sede en la que se encuentren y, además, se pueden recoger y devolver en cualquiera de las sedes.

Para llevarse documentos en préstamo, sólo es necesario presentar el carnet de la UPF o cualquier otro documento identificativo que acredite como usuario de la Biblioteca.

Este servicio destaca muy favorablemente por su uso intensivo. Año tras año, el indicador Préstamos por estudiante presenta muy buenos resultados, de los mejores en el sistema universitario español.

169

e.7. Préstamo de ordenadores portátiles

La Biblioteca y el Servicio de Informática ofrecen el servicio de préstamo de ordenadores portátiles dentro del campus de la Universidad para el trabajo individual o colectivo, con conexión a los recursos de información electrónicos y con disponibilidad del mismo software que el que se puede encontrar en las aulas informáticas. Pueden utilizar el servicio de préstamo de ordenadores portátiles todos los estudiantes de los estudios oficiales que imparte la UPF en sus centros integrados.

e.8. Préstamo interbibliotecario

A través de este servicio todos los miembros de la comunidad universitaria, pueden pedir aquellos documentos que no se encuentran en la Biblioteca de la UPF.

e.9. Acceso a recursos electrónicos desde fuera de la Universidad

Como ya se ha comentado anteriormente, existe la posibilidad de conectarse a los recursos electrónicos contratados por la Biblioteca desde cualquier ordenador de la red de la UPF y también desde fuera (acceso remoto). Cualquier miembro de la comunidad universitaria puede acceder desde su domicilio o desde cualquier lugar en cualquier momento (24x7) a todos los recursos electrónicos disponibles, mediante un sistema sencillo, fácil y seguro (VPN-SSL).

e.10. Apoyo a la resolución de incidencias de la plataforma de enseñanza virtual (e-learning): La Factoría

Mediante este servicio, todos los profesores y los estudiantes tienen a su disposición asistencia y asesoramiento para resolver incidencias, dudas, etc. relacionadas con la utilización de la plataforma de enseñanza virtual implantada en la UPF Aula Global (gestionada con la aplicación *Moodle)* y su soporte informático, ya sea de manera presencial, telefónicamente o a través de formulario electrónico.

e.11. Ayuda en la elaboración de trabajos académicos y de materiales docentes: La Factoría

Mediante este servicio, los estudiantes tienen el apoyo y el asesoramiento de profesionales para la elaboración de sus trabajos académicos (presentaciones, informes, memorias, etc.), formación en aspectos específicos, acceso a TIC (hardware y software), etc. También los profesores encuentran ayuda y asesoramiento para la creación de sus materiales docentes.

e.12. Gestor de bibliografías (Mendeley)

Mendeley es una herramienta en entorno web para gestionar referencias bibliográficas y al mismo tiempo una red social académica que permite:

- Crear una base de datos personal para almacenar referencias importadas
- Gestionar las referencias
- Generar bibliografias de manera automática
- Encontrar documentos relevantes por áreas temáticas
- Importar muy fácilmente documentos de otras plataformas
- Colaborar con otros usuarios investigadores en línea
- Acceder a los propios documentos desde cualquier lugar via web

e.13. Impresiones y reprografía

170

Todas las sedes disponen de una sala equipada con fotocopiadoras. Las fotocopiadoras funcionan en régimen de autoservicio. Funcionan con una tarjeta magnética que se puede adquirir y recargar en los expendedores automáticos situados en la sala de reprografía de la Biblioteca/CRAI y en diferentes puntos del campus de la Universidad.

Además, desde todos los ordenadores de la Biblioteca/CRAI pueden utilizarse impresoras de autoservicio que funcionan con las mismas tarjetas magnéticas.

ESTRUCTURA DE REDES DE COMUNICACIONES, NUEVAS TECNOLOGÍAS, AULAS DE INFORMÁTICA

a) Aulas de Informática y Talleres

• Número de aulas y talleres: **35**
• Número de ordenadores disponibles: **1185**
• Sistema operativo: arranque dual Windows / Linux

b) Software

• Software de ofimática: Word, Excel, Access, etc.
• Software libre.
• Acceso a Internet.
• Cliente de correo electrónico.
• Software específico para la docencia.
• Acceso a herramientas de *e-learning*.

c) Ordenadores de la Biblioteca

• Puntos de consulta rápida del catálogo (OPAC). Los OPAC son puntos de consulta rápida del catálogo de la Biblioteca y del CCUC.
• Estaciones de Información (HdI). Las Hedí ofrecen acceso a todos los recursos de información electrónicos de la Biblioteca.
• Estaciones de Ofimática (EdO). Los EdO son ordenadores destinados al trabajo personal que disponen de la misma configuración y de las mismas prestaciones que cualquier otro ordenador ubicado en un aula informática.

Distribución de las aulas de Informática y Biblioteca por edificios

Campus de la Ciutadella

Edifici	Aula	PCs
Jaume I	Biblioteca General	46
	Biblioteca Aula d'informàtica 1	47
	Biblioteca Aula d'informàtica 2	33
	Biblioteca Aula d'informàtica 3	36
	153 Aula LEEX	18
Roger de Llúria	145	54
	153	54
	245	54

171

	257	24
	47B	24
Ramon Turró	107	30

Campus de la Comunicació-Poblenou

Edifici	Aula	PCs
La Fabrica	Biblioteca	74
	54.003	42
	54.004	42
	54.005	42
	54.006	42
	54.007	42
	54.008	30
	54.009	24
	54.022	20
	54.023	30
	54.024	24
Talleres	54.026 Laboratorio multimedia y gestión de redes	25
	54.028 Laboratorio de electrónica y radiocomunicaciones	12
	54.030	25
	54.031	25
	54.041 Aula postproducción de so	25
	54.082 Aula multimedia 1	28
	54.086 Aula multimedia 2	24

Campus Universitari Mar

Edifici	Aula	PCs
Dr. Aiguader	Biblioteca	28
	61.127	34
	61.280	15
	61.303	45
	61.307	25
	61.309	18
	60.006 (Edificio Anexo)	20

d) Aulas de docencia

Todas las aulas de docencia están equipadas con ordenador con acceso a la red y cañón de proyección.

e) Red

Todos los ordenadores de la Universidad disponen de conexión a la red. Todos los Campus disponen de prácticamente el 100% de cobertura de red sin hilos, con acceso a EDUROAM.

172

f) Accesibilidad universal de las personas con discapacidad y diseño para todos

Las instalaciones de la Universidad cumplen con el "Codi d'accessibilitat" establecido por la Generalitat de Catalunya. El conjunto de edificios que conforman el Campus de Ciutadella y el edificio Rambla han sido objeto de adaptaciones para asegurar la accesibilidad. En el Campus Mar, el edificio del PRBB, de reciente construcción, cumple exhaustivamente con la normativa. El edificio Dr. Aiguader ha sido adaptado y actualmente cumple también la normativa, y actualmente es objeto de un proceso de ampliación y modificación cuyo proyecto, obviamente, se ajusta estrictamente a la normativa de accesibilidad. Por último existe en este Campus un módulo prefabricado de dos plantas, cuyo acceso a la planta superior no cumple con la normativa de accesibilidad. Pero se prevé que para el inicio del próximo curso 2008-09 dispondremos de una parte de la adaptación del edificio Dr. Aiguader, de modo que se desmontará el prefabricado. En cuanto al nuevo Campus de la Comunicación, en avanzado proceso de construcción y que desde el pasado diciembre se está poniendo en servicio por fases, también cumple con la normativa vigente, como no podría ser de otra forma.

7.1.2. Modalidad online

Al tratarse de un Máster *online* los participantes utilizarán el Campus Global aunque también podrán beneficiarse del resto de instalaciones como cualquier otro participante.

Campus Global

El Campus Global (CG), uno de los proyectos estratégicos más emblemáticos de la Universidad Pompeu Fabra (UPF), nació en el curso 1998-99 como respuesta a la incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación en los ámbitos de la investigación, la docencia y el estudio y, también, la gestión. Está basado en tecnología Java.

Campus Global es una marca registrada por la UPF que da nombre al portal informático que incluye accesos a:

1. Las herramientas necesarias para seguir la impartición del programa:
• Aula Global (plataforma de enseñanza a distancia)
• Correo electrónico (para comunicaciones)

2. Herramientas propias del Servicio a Participantes
• Servicio de apoyo de Tecnologías de la Información.
• Biblioteca (recursos electrónicos, reserva libros)
• Campus Treball (bolsa de trabajo)
• Información sobre el Servicio de Carreras

173

El acceso al Campus Global está restringido, hay que acceder utilizando un código y una contraseña personales.

Aula Global

El Aula Global es la plataforma dónde se ubican los diferentes programas de enseñanza a distancia. Mediante esta herramienta el participante, además de encontrar todo el material y actividades del programa, puede comunicarse con La Barcelona School of Management sin necesidad de limitarse a un horario o estar físicamente presentes. Dicha intranet es la plataforma dónde se ubican los diferentes programas de enseñanza a distancia del Barcelona School of Management.

Los participantes podrán acceder al Aula Global a través de cualquier ordenador que tenga conexión a Internet siempre que el ordenador tenga un procesador Pentium o equivalente y que pueda utilizar alguno de los siguientes navegadores: Netscape, Mozilla/Firebird o Explorer.

El participante, dentro del Campus Global, encontrará un aula en línea para cada asignatura en la que se ha matriculado. Cada una de las asignaturas en línea tiene un profesor-tutor que orienta y dinamiza todo el proceso educativo. El profesor-tutor es el que presenta y plantea los temas y las actividades, revisa las entregas de los participantes. El profesor-tutor contacta con ellos y les hace llegar su *feedback* siguiendo las fechas establecidas de antemano.

Dicha plataforma permite tener disponibles todos los materiales en línea e interactivos necesarios para llevar a cabo un programa *online.* El profesor-tutor cuenta con distintos elementos en el Aula Global, que sirven de elemento de trabajo común con los participantes.

Estos elementos son:

- Material: aquí encontrarán el contenido de cada Unidad Didáctica dentro de cada Materia del programa de contenidos; es decir, los OBJETIVOS, el TEXTO CENTRAL de la materia, las ACTIVIDADES interactivas (el participante es el sujeto activo de la unidad ya que va encontrando una serie de ejercicios que tiene que superar satisfactoriamente para poder avanzar con el contenido de la Unidad) y la BIBLIOGRAFÍA complementaria.

  Dentro de estos materiales interactivos hay una opción que convierte los materiales en formato imprimible y que permite estudiarlos de modo *off line*.

- Preguntas más frecuentes. Se trata de una base, ampliable en cada edición, con las respuestas a las PREGUNTAS MÁS FRECUENTES que vayan realizando los participantes sobre los contenidos de la materia. Es aconsejable consultar con frecuencia esta sección ya que se irá ampliando con las consultas que realicen los compañeros de curso.

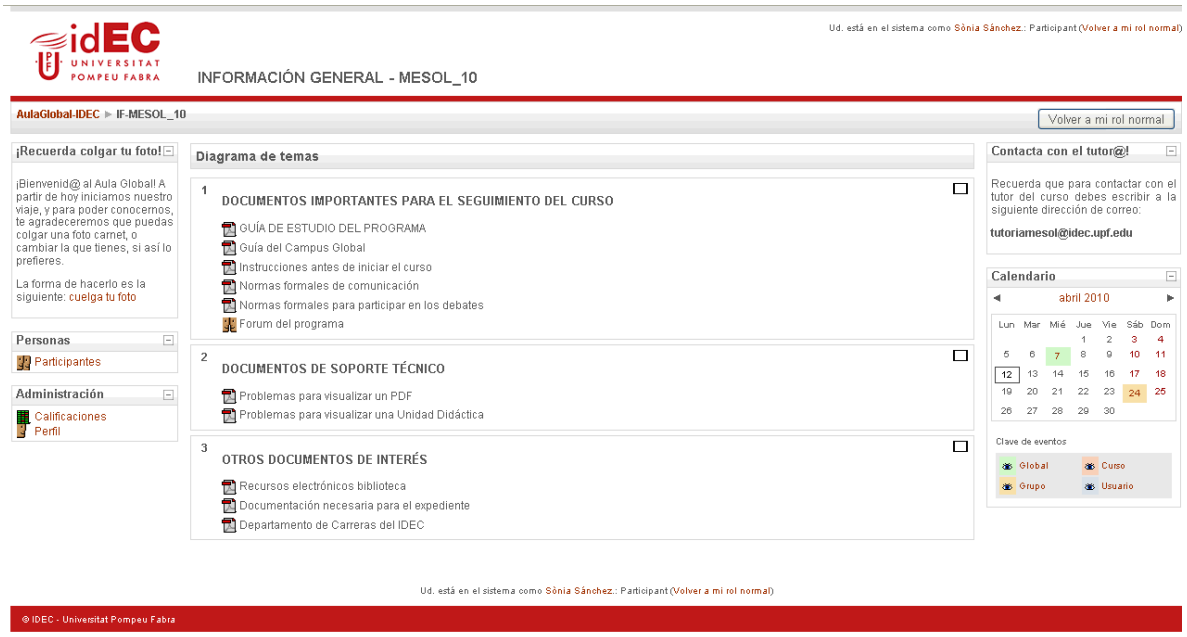
- Debates. En este apartado, los participantes están invitados a consultar los contenidos del tema propuesto por el profesor-tutor y a participar en el FORO DE DEBATE correspondiente a cada una de las distintas Unidades Didácticas de la materia y de cada módulo. El foro de debates está dinamizado por el profesor-tutor quien presentará el tema y las fechas en las que éste se llevará a cabo.

- Correo electrónico: permitirá ponerse en contacto con el tutor del curso para resolver las dudas que le puedan surgir al participante a lo largo del curso.

Cada módulo y materia del programa de contenidos tiene unos objetivos de aprendizaje y de desarrollo de capacidades, que se establecen pensando en la habilitación al desempeño de la actividad profesional del participante.

174

El siguiente esquema muestra la estructura de toda aula Barcelona School of Management:



La plataforma Aula Global está basada en Moodle versión 1.9. Moodle es un paquete de software para la creación de cursos y sitios Web basados en Internet. Es un proyecto en desarrollo diseñado para dar soporte a un marco de educación social constructivista. Moodle se distribuye gratuitamente como Software libre (Open Source) (bajo la Licencia pública GNU). Moodle corre en un servidor Linux con PHP, y sobre base de datos MySQL.

7.2. Previsión de adquisición de los recursos materiales y servicios necesarios.

La previsión de adquisición de los recursos materiales y servicios necesarios se realiza coincidiendo con la elaboración del presupuesto anual. Se efectúa una reflexión sobre las necesidades de instalaciones y equipamientos para el curso siguiente y con una visión plurianual y se consignan las dotaciones presupuestarias oportunas. Por otra parte, la Universidad dispone unos protocolos de mantenimiento de construcciones, instalaciones y equipos, con descripción, calendario y presupuesto de las tareas preventivas, así como de una previsión del mantenimiento correctivo basada en la experiencia de ejercicios anteriores. La mayor parte de las tareas de mantenimiento está externalizada, mediante contratos plurianuales con varias empresas especializadas, bajo el seguimiento y control del equipo técnico de la Universidad.

175

8. Resultados previstos

8.1. Valores cuantitativos estimados para los indicadores y su justificación:

Estimación de valores cuantitativos:

Tasa de graduación %	97,14%
Tasa de abandono %	0%
Tasa de eficiencia %	97,14%

Las dimensiones valoradas son la tasa de graduación, la tasa de abandono y la tasa de eficiencia. Para determinar tales magnitudes se tienen en cuenta los resultados de los alumnos que realizan el programa estandarizado, de 60 créditos, sin tener en cuenta aquellos que cursan módulos de nivelación.

Tasa de graduación

La tasa de graduación indica el porcentaje de estudiantes graduados en el tiempo previsto en el plan de estudios respeto la cohorte de alumnos que iniciaron los estudios en un mismo año. Es importante destacar que a diferencia de los títulos de grado, donde la tasa de graduación se calcula teniendo en cuenta los graduados en el tiempo previsto en el plan de estudios o en un año más, en el caso de los másters oficiales, al tratarse de estudios de un solo curso, al calcular la tasa de graduación sólo se tienen en cuenta los estudiantes graduados en el tiempo previsto en el plan de estudios.

La tasa de gradación del curso 2013-14 para cada una de las versiones es:

- Versión ESCI-UPF : 97,14%
- Versión Barcelona School of Management (presencial): 95,8%
- Versión Barcelona School of Management (online): 100%

Tasa de abandono

La tasa de abandono indica el porcentaje de estudiantes que, sin haber completado los estudios en el tiempo previsto en el plan de estudios, no se vuelven a matricular el curso siguiente, respeto la cohorte de alumnos que iniciaron los estudios en un mismo año.

La tasa de abandono del curso 2013-14 para cada una de las versiones es:

- Versión ESCI-UPF : 0%
- Versión Barcelona School of Management (presencial): 4,2%
- Versión Barcelona School of Management (online): 0%

Tasa de eficiencia

La tasa de eficiencia indica el grado de eficiencia de los estudiantes por terminar los estudios habiendo consumido únicamente los créditos previstos en el plan de estudios.

176

Se calcula dividiendo los créditos previstos en el plan de estudios entre la media de créditos matriculados por los estudiantes que han finalizado los estudios, y multiplicar el resultado por cien. La tasa de eficiencia máxima es del 100%.

La tasa de eficiencia del curso 2013-14 para cada una de las versiones es:

- Versión ESCI-UPF : 97,14%
- Versión Barcelona School of Management (presencial): 97,7%
- Versión Barcelona School of Management (online): 100%

De cara al futuro proceso de acreditación se considerarán otros indicadores como la nota académica, el porcentaje de créditos superados por curso académico, la satisfacción de resultados sobre la consecución de los resultados de aprendizaje pretendidos, la satisfacción del profesorado sobre el grado de logro de los mismos por parte de los estudiantes, así como de los empleadores en las prácticas profesionales, tal y como se ha recomendado en otros programas por parte de AQU.

8.2. Progreso y resultados de aprendizaje

Evaluación del progreso y los resultados al nivel de cada asignatura:

a) Evaluación de los conocimientos
La verificación de los conocimientos de los estudiantes se puede realizar mediante un examen final o bien siguiendo un proceso de evaluación continua.

Los profesores responsables de cada asignatura y actividad formativa han de hacer públicos, al inicio del periodo de docencia correspondiente, los métodos y los criterios de evaluación que aplicarán.

b) Plan Docente de la Asignatura
El Plan Docente de la Asignatura es el instrumento por el cual se define el modelo de organización docente de la asignatura. El Plan Docente tiene alcance público y se puede consultar desde los espacios de difusión académica previstos por la Universidad. Los contenidos, plazos y otros aspectos del plan docente están regulados en la normativa vigente específica.

c) Régimen de la evaluación continua

Concepto: Se entiende por evaluación continua el conjunto de procesos, instrumentos y estrategias didácticas definidas en el Plan Docente de la Asignatura aplicables de manera progresiva e integrada a lo largo del proceso de enseñamiento-aprendizaje de ésta. Las evidencias recogidas deben facilitar a los estudiantes y a los docentes indicadores relevantes y periódicos acerca de la evolución y el progreso en el logro de las competencias que se hayan expresado como objetivos de aprendizaje de la asignatura.

Ámbito: la evaluación continua comprende las asignaturas que así lo prevean en el Plan Docente de la Asignatura.

Contenido: Las asignaturas que integren sistemas de evaluación continua especificarán un mínimo de tres fuentes de evaluación, así como los mecanismos e indicadores del progreso y del logro de los aprendizajes, la temporalidad prevista, los criterios para evaluar cada una de las actividades y su peso en el cómputo global de la calificación de la asignatura.

177

Evaluación: Los mecanismos de evaluación continua utilizados en el periodo lectivo de clases pueden comprender un peso, a efectos de evaluación final, entre el 50 y el 100% del total de la evaluación. El estudiante recibirá periódicamente información de los resultados obtenidos en las actividades que configuren el itinerario de evaluación continua. A tal efecto, se utilizará para difundir la información los mecanismos previstos en el Plan Docente de la Asignatura.

Calificación: Las asignaturas con evaluación continua seguirán el sistema general de calificaciones fijado por la Universidad.

d) Régimen de los exámenes finales

Periodo: Los exámenes, tanto orales como escritos, se deben realizar, al finalizar la docencia, dentro del periodo fijado para esta finalidad en el calendario académico.

Convocatoria: Se celebrará una única convocatoria de examen por curso académico para cada asignatura.

Exámenes orales: Los exámenes orales serán organizados y evaluados por un tribunal formado por tres profesores nombrado al efecto por la comisión responsable del departamento al que pertenezca el máster. Para que quede constancia del contenido del examen y para garantizar su conservación, los exámenes serán registrados en un soporte apto para la grabación y la reproducción *(*Ver la Resolución de 11 de marzo de 2011 por la que se modifica la Instrucción 01/2004 del Arxivo de la Universidad, por la que se establece el procedimiento para la eliminación de exámenes y documentos base de calificación)

e) Evaluación del trabajo de fin de máster

El máster universitario concluye con la elaboración y defensa pública de un trabajo de fin de máster.

La evaluación de este trabajo corresponde a un tribunal, nombrado por dirección acadèmica del máster, que debe estar formado por un mínimo de tres miembros del personal docente investigador (un presidente o presidenta, un vocal y un secretario o secretaria).

f) Conservación de las pruebas de evaluación

Para asegurar la posibilidad de revisar las calificaciones, los profesores están obligados a guardar los exámenes o los documentos sobre los que se fundamente la calificación (incluidos los registros) durante el período que haya establecido el secretario general de la Universidad, como órgano competente para fijar las condiciones y calendario para la conservación de las pruebas de evaluación.

g) Calificaciones

Sistema de calificaciones

El estudiante debe ser evaluado y calificado de acuerdo con lo que se especifica en el Plan Docente de la Asignatura y según la normativa vigente.

Los resultados obtenidos por los estudiantes se expresan en calificaciones numéricas de acuerdo con la escala establecida en el Real Decreto 1125/2003, de 5 de septiembre, por el que se establece el sistema europeo de créditos y el sistema de calificaciones en las titulaciones universitarias de carácter oficial y validez en todo el territorio nacional.

178

Revisión de las calificaciones

El estudiante tiene derecho a la revisión de la calificación ante el personal docente responsable de la asignatura.

Esta revisión se realizará en el día y la hora indicados por el gestor del programa o profesor o profesora responsable de la asignatura al entregar las calificaciones provisionales. El resultado se comunicará a los estudiantes mediante la incorporación a su expediente una vez cerrada el acta.

Contra la calificación definitiva, haya ejercido o no el derecho expresado en los anteriores apartados, el estudiante puede presentar una reclamación dirigida al director del departamento responsable del máster universitario, en el plazo de cinco días naturales, a contar desde la fecha de publicación de las actas definitivas.

Dentro del plazo de los cinco días naturales siguientes a la finalización del plazo de presentación de la reclamación, una comisión, previamente nombrada por el director o directora del máster universitario, resolverá la reclamación.

Antes de emitir esta resolución, la Comisión debe escuchar al profesor o profesora responsable de la asignatura.

La resolución de la reclamación agotará la vía administrativa.

h) Evaluación del progreso y los resultados al nivel de la titulación

En términos de titulación se desplegarán los instrumentos de información previstos en el Sistema de Información de la Docencia (SIDOC). A partir de estos instrumentos se analizará el progreso y los resultados de la titulación desde el nivel asignatura, al nivel cohorte y titulación. En lo que respecta a las asignaturas, tal y como se recoge en el SIDOC, los indicadores se establecerán con relación a las tasas de presentación y éxito para cada convocatoria y de rendimiento, fijando también los elementos críticos por su desviación con relación a la media de los estudios y de la Universidad. En cuanto al progreso, también se tomará en cuenta el nivel de superación de créditos. Con relación al progreso de las cohortes, se analizarán los indicadores ya previamente consensuados a nivel de sistema con relación al abandono (en sus diferentes tipologías) y graduación (tasa de graduación, tasa de eficiencia, etc.). Asimismo, se establecerán los vínculos entre rendimiento y variables como la nota media y tipo de acceso.

179

9. Sistema de garantía de la calidad

http://www.esci.upf.edu/uploads/imgen/1537-6qsigqt-esci-upf-20.pdf

http://www.barcelonaschoolofmanagement.upf.edu/es/compromiso-con-la-calidad

10. Calendario de implantación

10.1. Cronograma de implantación del título

Curso de inicio: 2012

El título de Máster Universitario en Negocios Internacionales implantó en el curso 2012-13.

	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
Primera edición	X			
Segunda edición		X		
Tercera edición			X	
Cuarta edición				X

2017-18 - Primer curso de la memoria fruto del proceso de acreditación
2018-19 - Segundo curso de la memoria fruto del proceso de acreditación
2019-20 - Tercer curso de la memoria fruto del proceso de acreditación
2020-21 - Cuarto curso de la memoria fruto del proceso de acreditación

10.2. Procedimiento de adaptación de los estudiantes de los estudios existentes al nuevo plan de estudios

Se adjunta en anexo correspondencia del Máster Universitario con el título propio impartido hasta la fecha por la Fundación IDEC.

Para el reconocimiento de créditos, consultar el epígrafe 4.2 y 4.4 donde se hace referencia a este punto.

10.3. Enseñanzas que se extinguen por la implantación del correspondiente título propuesto

La aprobación el Máster no comporta la supresión de ningún título actual impartido.

11. ANEXO 1: Acuerdos de colaboración para la realización de prácticas profesionales.

ANEXO al Convenio de Cooperación Educativa entre la Fundación IDEC y el Consorci Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI) y la entidad _____, S.A./S.L. (en adelante, la entidad colaboradora), con CIF _____ para la realización de prácticas académicas externas

1. Datos del estudiante del programa
Nombre y apellidos:
Estudios en los que está matriculado:
DNI/NIE/pasaporte:
Dirección:
Teléfono y dirección electrónica:

2. Datos de las prácticas
Tipo de prácticas: *curriculares (optativas, obligatorias) o extracurriculares*
Nombre y código del programa:

3. Proyecto formativo
Objetivos educativos y actividades (de conformidad con el artículo 6.1 del Real Decreto 592/2014 que regula las prácticas académicas externas de los estudiantes universitarios [en adelante, RD PAE], los objetivos se establecerán considerando las competencias básicas, genéricas y/o específicas que deba adquirir el estudiante, y los contenidos de la práctica se definirán de forma que garanticen la relación directa de las competencias que deban adquirirse con los estudios cursados):
Competencias básicas y genéricas: Capacidad técnica, capacidad de aprendizaje, administración de trabajos, habilidades de comunicación oral y escrita, sentido de la responsabilidad, facilidad de adaptación, creatividad e iniciativa, implicación personal, motivación, receptividad de las críticas, puntualidad, relaciones con el entorno laboral, capacidad de trabajo en equipo. **Competencias específicas:**

4. Duración, horario y periodo de realización
Horario:
Número total de horas:
Fecha de inicio y de finalización: dd/mm/aaaa – dd/mm/aaaa

181

5. Lugar de realización de las prácticas

Centro de trabajo:

Dirección:

6. Tutorías

Por la Fundación IDEC y ESCI-UPF

Nombre y cargo: Rosa Colomé Perales
Contacto (teléfono y dirección electrónica): 932954710, rosa.colome@esci.upf.edu

Por la entidad colaboradora

Nombre y cargo:
Contacto (teléfono y dirección electrónica):

7. Plan de seguimiento

Seguimiento mediante tutorías (a discreción de los tutores)

Informe final: una vez finalizada la práctica, el tutor de la entidad colaboradora y el estudiante recibirán un formulario electrónico que deberán devolver cumplimentado durante los 15 días siguientes a la finalización de la práctica.

8. Criterios de evaluación

Evaluación final del tutor académico:

En el caso de las prácticas académicas externas curriculares, la evaluación deberá hacerse según un criterio numérico de 0 a 10.

En el caso de las prácticas académicas externas extracurriculares, la evaluación deberá hacerse según un criterio de apto/apta o no apto/apta.

Consecuencias académicas derivadas del incumplimiento de las obligaciones asumidas por el estudiante: El resultado de la evaluación será 0.

9. Ayudas al estudio, si procede

Importe: ----- € brutos mensuales
Forma de pago: el abono se hará directamente al estudiante, con las retenciones por IRPF que en su caso corresponda en virtud de la normativa aplicable.

10. Cuota de la gestión a cargo de la entidad colaboradora

Importe:
Facturación: la Fundación IDEC enviará la factura correspondiente una vez formalizado el Convenio.
Forma de pago: a 30 días de la fecha de la factura.

182

11. Compromisos del estudiante

El estudiante declara:

- Que conoce y cumple los requisitos exigidos por el art. 8.2 del RD PAE para poder realizar prácticas académicas externas curriculares y/o extracurriculares.
- Que, durante la realización de las prácticas, disfrutará de los derechos y dará cumplimiento a las obligaciones previstas en el artículo 9 del RD PAE.
- Que conoce y acepta todas las condiciones de realización de las prácticas que dimanan del convenio suscrito entre la Fundación IDEC y la ESCI y la entidad colaboradora, del que el presente documento es anexo, así como las que se detallan en este anexo y todas las condiciones legales que le resulten aplicables según lo dispuesto en el RD PAE y demás normativa vigente. En este sentido, el estudiante se compromete a incorporarse a la entidad colaboradora en la fecha inicial acordada, a cumplir los horarios previstos y a respetar las normas establecidas por la entidad colaboradora, así como a mantener con el tutor/a designado/a por la entidad colaboradora la relación necesaria para lograr llevar a cabo la estancia en prácticas con aprovechamiento.
- Que se compromete a cumplir todas las obligaciones que le son exigibles de acuerdo con las condiciones descritas en el presente anexo, en el Convenio de Cooperación Educativa del que este anexo forma parte y en la normativa aplicable.
- Que se compromete a mantener la confidencialidad de toda la información a la que tenga acceso a raíz de su colaboración con la entidad colaboradora en el desarrollo de las prácticas, así como a no revelar, difundir o ceder la información referida a terceras personas, y a cumplir con el resto de obligaciones que le corresponden, de conformidad con la legislación vigente en materia de protección de datos. Todo ello, tanto durante la estancia en prácticas como una vez haya finalizado la misma de manera indefinida.
- Que se compromete a suscribir un seguro privado en caso de que la entidad colaboradora requiera otro tipo de seguro distinto al seguro escolar y/o a la póliza de responsabilidad civil, según se contempla en la cláusula seis del Convenio de Cooperación Educativa del que el presente anexo forma parte íntegra.

En prueba de conformidad, firman el presente anexo por triplicado y a un solo efecto, en Barcelona a ___ de _____ de _____ [*indicar fecha*]

Por la Fundación IDEC en prácticas	**Por la entidad colaboradora**	**El estudiante**
(firma y sello)	(firma y sello)	(firma)
Pollyanna Nethersole	Nombre y apellidos	Nombre y apellidos
Directora de Carreras Profesionales y Alumni	Cargo	

183

Por ESCI

(signatura i segell)

184

12. ANEXO 2: Relación de empresas que han acogido estudiantes de ESCI-UPF en prácticas en el curso 2014-15

Tipo de acuerdo	Empresa	País	Departamento
Convenio prácticas	Universal Orlando Resort	USA (Florida)	Marketing (social media)
Convenio prácticas	Mango	España (Barcelona)	GDP (Gestión y distrubución del producto)
Contrato	Alef&Maqroll	España (Barcelona)	Sales
Contrato	AKI Al Khayyak Investments	Dubai	Sales
Contrato	Unilever	Holanda	Marketing (brand development)
Contrato	Titoma Design, SL	Taiwan	Digital innovation departament
Convenio prácticas	Atako Shipping	Turquía	Marketing
Convenio prácticas	ParkHelp Sistemas de Aparcamientos	España (Barcelona)	Marketing
Convenio prácticas	Henkel Ibérica, S.A.	España (Barcelona)	Marketing-sales
Contrato	Lufhtansa	Alemania	Global Business
Convenio prácticas	Sodijet Commerce SL	España (Madrid)	Import/export
Convenio prácticas	Amman-Teknomak Makina	Turquía	Operations
Convenio prácticas	Katelyn's Korner	USA (Texas)	Marketing (social media)
Convenio prácticas	Natexo Spain, SL	España (Barcelona)	Marketing
Convenio prácticas	voestalpine Edelstahl GmbH (VIE),	Austria	Supply
Convenio prácticas	YG PLUS	Corea	General Manager support
Convenio prácticas	TransPerfect	España (Barcelona)	Sales
Convenio prácticas	Henkel Ibérica, S.A.	España (Barcelona)	Supply
Contrato	Consulting services, SL	España (Barcelona)	Business development
Convenio prácticas	F.Divella SpA	Italia	Business development
Contrato	Karstad Warehause GmbH	Alemania	Operations
Convenio prácticas	Mango	España (Barcelona)	Logístics
Convenio prácticas	Adara Spain, S.L.	España (Barcelona)	Marketing-sales
Contrato	Unilever	Holanda	Marketing
Convenio prácticas	UNCCD	Alemania	Support external relations manager
Convenio prácticas	Premo S.L	España (Barcelona)	Sales-business development

Convenio prácticas	Diantech Solutions S.L	España (Barcelona)	Import/export
Convenio prácticas	Henkel Ibérica, S.A	España (Barcelona)	Sales
Convenio prácticas	Accom Consulting Spain S.L.	España (Málaga)	Marketing research
Convenio prácticas	Calidum Resorts S.L.	España (Málaga)	Business development
Convenio prácticas	Mehre Mina-e- Kish Trading Company	Irán	Marketing research

13. ANEXO 3: Líneas de Investigación asociadas al ámbito disciplinar del Máster propuesto

ESCI-UPF

Proyectos y publicaciones Research in International Studies and Economics

En curso

"Gasto público en I+D en España: análisis y propuestas". Ramon Xifré (conjuntamente con Yulia Kasperskaya). De próxima publicación en *Papeles de Economía Española*

"Competition and Regulation Institutional Reforms: Economic Analysis, International Perspective and the Case of CNMC in Spain". Ramon Xifré (conjuntamente con Francesc Trillas). De próxima publicación en *Utilities Policy.*

"Anàlisi del potencial del capital social dels grups de criança en el procés educatiu de 0-3 anys". Por encargo del Institut Municipal d'Educació de Barcelona (IMEB). Jordi Puig y Marta Segura. Proyecto en curso.

"Cambio climático: las empresas españolas y los mercados de carbono". Documento de trabajo de la Cátedra MANGO de RSC. Jordi Puig y Joan Ribas. Proyecto en curso.

2015

"The internationalisation of the Spanish economy: Progress, limitations and best practices". Ramon Xifré. *Spanish Economic and Financial Outlook* (SEFO), vol. 4, no. 6. 2015.

"Identification of Spanish basic scientific aspects related to the project 'Vocational training: opportunities for everyone'". Bertelsmann Stiftung. Marta Segura (conjuntamente con J. García y Ll. Torrens). 2015.

The redistributive impact of economic policy reforms: The case of Spain in the EU context. Ramon Xifré. *Spanish Economic and Financial Outlook* (SEFO), vol. 4, no. 4.2015.

Recent reforms in Spain´s business climate: Assessment and pending issues. Ramon Xifré. *Spanish Economic and Financial Outlook* (SEFO), vol.4, no. 2. 2015.

"Indicadors de qualitat de les escoles bressol de l'Institut Municipal d'Educació de Barcelona". Por encargo del Institut Municipal d'Educació de Barcelona (IMEB). Jordi Puig y Marta Segura (conjuntamente con Joan Ras, Lluís Torrens i Patricia López), 2015.

"Perfiles y competencias para la internacionalización". Por encargo de ESCI-UPF y AMEC. Rosa Colomé y Mercè Roca (conjuntamente con Susana González, Eva Pahissa y Muntsa Vilalta). 2015.

"La RSC en la cadena de suministro: ¿riesgo u oportunidad?" *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, 21, Mercè Roca (conjuntamente con Silvia Ayuso). 2015.

2014

"What Determines Principle-Based Standards Implementation? Reporting on on Global Compact Adoption in Spanish Firms". *Journal of Business Ethics*. Mercè Roca (conjuntamente con Silvia Ayuso, Jorge A. Arévalo y Deepa Aravind, 2014.

"Tarracolab Project: how to increase job opportunities of vocational school students by means of increasing their creative skills. Good Practise Series University Industry Innovation Network (UNNI)". Marta Segura (conjuntamente con I. Clos, J. Ras, y P. López). 2014.

"Gestión responsable de la cadena de suministros: retos para las PYMES". Documento de trabajo núm. 20, Cátedra MANGO de RSC. Rosa Colomé (conjuntamente con Silvia Ayuso), 2014.

"R&D+I in Spain: Is the growth engine damaged?". Ramon Xifré. *Spanish Economic and Financial Outlook* (SEFO), vol.3, no. 6. 2014.

"Four years of economic policy reforms in Spain: An analysis of results from an EU perspective". Ramon Xifré . *Spanish Economic and Financial Outlook* (SEFO), vol. 3, no. 5. 2014.

2013

"Competition and Regulation Reforms in Spain in 2013: the CNMC - an international perspective". Ramon Xifré. IESE WP-1108-E.2014.

"The Competitiveness of the Spanish Economy. A bird's-eye view of the four largest Euro Area economies". Ramon Xifré. IESE WP-1088-E. 2014.

"La internacionalización en la base de la pirámide empresarial española: análisis y propuestas" (2014). Ramon Xifré. Fundación Alternativas Documento de Trabajo 189/2014.

"Solving the Heterogeneous VRP in Realistic Scenarios Including Multiple Trips." OR Insight. Mercè Roca (conjuntamente con A. Grasas, J. Cáceres Cruz, H. R. Lourenço y A. A. Juan. 2013.

"SMEs as 'transmitters' of CSR Requirements in the Supply Chain". *Supply Chain Mangement: An International Journal*, vol. 18, núm. 5. Rosa Colomé y Mercè Roca (conjuntamente con Silvia Ayuso). 2013.

"El dinamismo empresarial en España: diagnóstico de situación y propuestas". Ramon Xifré (conjutamente con Ángel Estrada, Aleix Pons, Ana Maria Alegret and Raimon Baigés). Instituto de la Empresa Familiar. (2013).

"The Global Compact: an Analysis of the Motivations of Adoption in the Spanish Context". *Business Ethics: a European Review*, vol. 22, núm. 1. Mercè Roca (conjuntamente con Jorge A. Arévalo, Deepa Aravind, Silvia Ayuso). 2013.

"La RSC en la cadena de suministro de las 50 mayores empresas en España". Documento de trabajo núm. 15, Cátedra MANGO de RSC. Mercè Roca (conjuntamente con Silvia Ayuso). 2013.

"Ajuste de modelos de previsión ARIMA de ventas sell-in con la incorporación de ventas sell-out para la Empresa ARBORA-AUSONIA". Por encargo de ARBORA-AUSONIA. Rosa Colomé, Jordi Puig, Joan Ribas y Mercè Roca. 2013.

"RSC en la empresa internacional: Freixenet". Estudio de caso núm. 6 de la Cátedra MANGO de RSC. Jordi Puig y Joan Ribas. 2013.

"FENIX – Giving Packaging a New Life". LIFE Programme, Comisión Europea. Rosa Colomé, Jordi Puig, Joan Ribas y Mercè Roca. En colaboración con la Cátedra UNESCO de Ciclo de Vida y Cambio Climático. 2013.

"Lecciones de la investigación sobre el comportamiento del consumidor ante las acciones de RSC". Documento de trabajo núm. 13 de la Cátedra MANGO de RSC. Mercè Roca y Rosa Colomé. 2013.

2012

"Aplicación de un algoritmo randomizado a un problema real de enrutamiento de vehículos heterogéneos". Proceeding (Libro de actas del VIII Congreso nacional sobre Metaheurísticas, Algoritmos Evolutivos y Bioinspirados , MAEB 2012, ISBN: 978-84-615-6931-1), p. 767-773. Rosa Colomé y Mercè Roca conjuntamente con J. Cáceres Cruz, A. Grasas, H. R. Lourenço y A. A. Juan). 2012.

2010

"Las empresas españolas y el Pacto Mundial". Documento de trabajo núm. 8 de la Cátedra MANGO de RSC. Mercè Roca (conjuntamente con Silvia Ayuso). 2010.

"Requisitos de RSC en la cadena de suministro: el caso de las PYMES catalanas". Patrocinado por la Cátedra MANGO de RSC. Documento de trabajo núm. 4 de la Cátedra MANGO de RSC. Mercè Roca y Rosa Colomé (conjuntamente con Silvia Ayuso). 2010.

"Salarios de subsistencia: una estimación para las provincias chinas (2000-2007)". Documento de trabajo núm. 7 de la Cátedra Mango de RSC. Jordi Puig y Joan Ribas. 2010.

2009

"Competitividad y evolución de la balanza por cuenta corriente". Trabajo ganador del Premio de Investigación del Consejo Económico y Social (CES). Xavier Cuadras, Jordi Puig y Ramon Xifré. 2009.

"Impacto del medio ambiente en la cadena logística". Patrocinado por la Cátedra MANGO de RSC. Rosa Colomé y Mercè Roca (conjuntamente con Marco Raugei). 2009.

"Estudi del cas COFME". Patrocinado por PIMEC y el Fondo Social Europeo. Mercè Roca. 2009.

"Productividad, competitividad e innovación en España: Comparación internacional por sectores". Ramon Xifré (conjuntamente con Laia Castany). 2009. *Estudios Cotec*, 36.

"The Effects of Endowment on the Demand for Probabilistic Information", Mercè Roca (conjuntamente con M. Maule). *Journal of Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 109, 56-66. 2009.

2008

"Evolució de la qualitat comparada d'exportacions catalanes". Patrocinado por el Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA). Xavier Cuadras, Jordi Puig y Ramon Xifré. 2008.

"La variedad y la calidad de las exportaciones españolas". Xavier Cuadras y Jordi Puig. *Cuadernos Económicos de ICE*, núm. 76. 2008.

"Umbrales de subsistencia e ingresos salariales en Filipinas, México y Polonia. Una comparativa con España". Patrocinado por la Cátedra MANGO de RSC. Jordi Puig y Ramon Xifré. 2008.

"Informe comparativo de aplicación de políticas de logística inversa a diferentes cadenas de distribución internacionales". Por encargo del Grup de Recerca en Logística Empresarial (GREL) para el proyecto GLOBALOG. Rosa Colomé y Juan Pablo Soto. 2008.

"Estudio de caso de internacionalización: Grupo Esteve". Por encargo de AEEDE (Asociación Española de Escuelas de Dirección de Empresas) y el ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior). Mercè Roca (en colaboración con La Salle). 2008.

"Estudi dels llocs web de compra verda". Proyecto financiado por el Club EMAS. Mercè Roca y Juan Pablo Soto (conjuntamente con Pere Fullana y Cristina Gazulla de la Cátedra UNESCO). 2008.

"Implicación de los organismos mundiales en la Responsabilidad Social Corporativa." Documento de trabajo núm. 1 de la Cátedra MANGO de RSC. Sira Abenoza, Silvia Ayuso y Juan Pablo Soto. 2008.

2007

"Anàlisi comparativa de les exportacions catalanes a principis del segle XXI". Patrocinado por el COPCA (Consorci de Promoció Comercial de Catalunya). Xavier Cuadras y Jordi Puig. 2007.

"Progressives ampliacions de la UE: implicacions per a les pimes catalanes". Patrocinado por el COPCA (Consorci de Promoció Comercial de Catalunya). Xavier Cuadras y Ramon Xifré. 2007.

"Estudi de mercat del sector dels media". Patrocinado por la Fundació Barcelona Media. Mercè Roca y Juan Pablo Soto. 2007.

"HMR, estudi de mercat de moda infantil". Juan Pablo Soto. 2007.

"México. Ficha país". Por encargo del CECO (Centro de Estudios Económicos y Comerciales) para el Centro de Experiencias de Internacionalización, organizado conjuntamente con el ICEX. Mercè Roca. 2007.

"Estudio de Caso S.A. Grober (México)". Por encargo del CECO (Centro de Estudios Económicos y Comerciales) para el Centro de Experiencias de Internacionalización, organizado conjuntamente con el ICEX. Mercè Roca. 2007.

"Marruecos. Ficha país". Por encargo del CECO (Centro de Estudios Económicos y Comerciales) para el Centro de Experiencias de Internacionalización, organizado conjuntamente con el ICEX. Mercè Roca. 2007.

"Estudio de Caso Pulligan S.A. (Marruecos)". Por encargo del CECO (Centro de Estudios Económicos y Comerciales) para el Centro de Experiencias de Internacionalización, organizado conjuntamente con el ICEX. Mercè Roca. 2007.

"HALECO, marketing". Juan Pablo Soto. 2007.

2006

"El marge extensiu de les exportacions catalanes (1988-2004)". Informe Anual OME-COPCA. Xavier Cuadras y Jordi Puig. 2006.

"China: Ficha país". Por encargo del CECO (Centro de Estudios Económicos y Comerciales) para el Centro de Experiencias de Internacionalización, organizado conjuntamente con el ICEX. Rosa Colomé y Juan Pablo Soto. 2006.

"Estudio de caso: Grup Premo". Por encargo del CECO (Centro de Estudios Económicos y Comerciales) para el Centro de Experiencias de Internacionalización, organizado conjuntamente con el ICEX. Rosa Colomé y Juan Pablo Soto. 2006.

"La internacionalització de la distribució comercial catalana". Patrocinado por el COPCA (Consorci de Promoció Comercial de Catalunya). Rosa Colomé, Juan Pablo Soto y Ramon Xifré. 2006.

Barcelona School of Management

- **Carles Murillo,** investigador principal en los siguientes proyectos:

Comisión de la Unión Europea. Evaluación del Programa Quinquenal de Formación en Estadística Aplicada a las Ciencias Humanas para América Latina (PRESTA).

Comisión de la Unión Europea. Diseño del Programa Andino de Capacitación en Estadística, Informática y Telecomunicaciones (PACEIT), para la Junta del Acuerdo de Cartagena. Lima.

Serono Internacional. Pharmacoeconomic cost-of-illness study on Aids wasting in Argentina. CRES y Serono International. 2000-2001.

Projeto Economia da Saúde. Acordo de Cooperaçao Técnica Brasil-Reino Unido. Ministerio da Saúde do Brasil. Instituto de Pesquisa Económica Aplicada. Department for International Development. 2003.

Responsable de la RED ALFA: Universitats de Linjöping (Suecia), Porto, Diego Portales (Xile), Pacífico (Lima), UADE (Buenos Aires) i UPF. 2004-2005.

Responsable del proyecto de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI): UPF, Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN) de El Salvador e Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Puebla. 2006 i 2007.

Investigador asociado en el proyecto Evaluación de la eficiencia en gestión de las organizaciones sanitarias con financiación pública: del enfoque económico a la toma de decisiones públicas. Ministerio de Ciencia y Tecnología. Dirección General de Investigación. 2006-07.

Investigador principal en el proyecto "El proceso de internacionalización de la empresa: análisis de los factores determinantes". ORLA-UPF-AMEC. 2009.

Investigador principal en el Proyecto **"Strengthening of the AIRD –Dominican Republic Industrial Association its sectorial associations and the CAIC .Caribbean Association of Industry and Commerce to facilitate networking amongst them", ProInvest-AMEC-UPF. 2011.**

- Además, la Universidad Pompeu Fabra ha reconocido como centro de investigación, a Orla (Observatorio de las Relaciones con América Latina) (www.orla.upf.edu) cuyo director es Carles Murillo. Manuel Cienfuegos es el director adjunto.

- **Manuel Cienfuegos**

Título del proyecto: Preproyecto B2 EULATIN, aprobado por la Comisión Europea en el marco del programa ALFA
Número de Referencia del proyecto: B2 nº 5.0052.7
Tipo de convocatoria: internacional
Entidad financiadora: Comisión Europea
Entidades participantes: Universidad Pompeu Fabra (España); Leopold Frenzens Institut de la Universidad de Innsbruck (Austria).
Duración: desde: 12/1997 hasta: 12/1999 (24 meses)
Cuantía de la subvención: 47.000 euros
Investigador responsable: Dr. Waldemar Hummer.
Número de investigadores participantes: 9
Grado de responsabilidad del solicitante: Investigador colaborador
Dedicación: Completa

Título del proyecto: España, la Unión Europea y los procesos de integración regional en América Latina
Número de Referencia del proyecto: PB96-0288
Tipo de convocatoria: Nacional
Entidad financiadora: Dirección General de Enseñanza Superior del Ministerio de Educación y Ciencia.
Entidades participantes: Área de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales del Departamento de Derecho de la Universitat Pompeu Fabra
Duración: desde: 15/12/1997 hasta: 15/12/2000 (36 meses)

Cuantía de la subvención: 12.020,24 euros
Investigador responsable: Dr. Oriol Casanovas y La Rosa
Número de investigadores participantes: 8
Grado de responsabilidad del solicitante: Investigador colaborador
Dedicación: Completa

Título del proyecto: Gobernabilidad, interdependencia e integración económica. El régimen jurídico de la economía y el comercio internacional después de la Organización Mundial del Comercio. Grupo de Investigación de Estudios Jurídicos y Políticos Internacionales
Número de Referencia del proyecto: COFRE99.019
Tipo de convocatoria: Ayuda del Plan de Medidas de Apoyo a la Investigación de la Universitat Pompeu Fabra
Entidad financiadora: Universidad Pompeu Fabra
Entidades participantes: Universitat Pompeu Fabra
Duración: desde: 01/01/2000 hasta: 31/12/2000 (12 meses)
Cuantía de la subvención: 2.739,24 euros
Investigador responsable: Dr. Oriol Casanovas y La Rosa
Número de investigadores participantes: 7
Grado de responsabilidad del solicitante: Investigador colaborador
Dedicación: Completa

Título del proyecto: Europa Latinoamérica Integración Regional (Eulatin II), Parte II del programa ALFA
Número de Referencia del proyecto: AML/B7-311/97/0666/II-0477-FCD-FI
Tipo de convocatoria: Internacional
Entidad financiadora: Comisión Europea
Entidades participantes: Leopold Frenzens Institut de la Universidad de Innsbruck (Austria); Universidad Pompeu Fabra (España); Universidad de Santiago de Compostela (España); Eberhard-Karls-Universität Tübingen (Alemania); Universidad de Lisboa (Portugal); Univesidad de Coimbra (Portugal); Universidad de Trento (Italia); Universidad Nacional de La Plata (Argentina); Universidad Nacional Universidad de San Andrés (Argentina), de Córdoba (Argentina); FLACSO de Argentina; Universidad de San Pablo (Brasil); Centro Universitário Nove de Julho UNINOVE (Brasil); Universidad de la República (Uruguay);.
Duración: desde: 06/2005 hasta: 05/2008 (36 meses)
Cuantía de la subvención: 300.000 euros
Investigador responsable: **Número de investigadores participantes**: 34
Grado de responsabilidad del solicitante: Investigador principal y coordinador para la Universidad Pompeu Fabra
Dedicación: Completa

Título del contrato: Supporting the EU-Mercosur Trade Negotiatons
Tipo de contrato: Prestación de servicios de consultoría para identificar problemas y aportar soluciones para la mejora de las relaciones de la Unión Europea con el MERCOSUR.
Tipo de convocatoria: Internacional
Empresa/Administración financiadora: Banco Interamericano de Desarrollo; Mercosur Europe Business Forum; Federación de Comercio del Estado de San Pablo (FECOMERCIO); Confederación Nacional de la Industria (CNI) de Francia.
Duración: desde: abril de 2008 hasta: diciembre de 2008 (9 meses)
Investigadores responsables: Dr. Manuel Cienfuegos Mateo; Dra. Susanne Gratius; Dr. Félix Peña; Dr. Pedro da Motta; Dra. Sandra Rios.
Número de investigadores participantes: 25 personas
Grado de responsabilidad del solicitante: Investigador principal
Dedicación: Completa
PRECIO TOTAL DEL PROYECTO: 250.000 dólares

Título del contrato: Estudio de Viabilidad de un Acuerdo de Asociación Global Interregional para la creación de una zona de Asociación Global (Service Contract Expo/B/AFET/2008/61)

Tipo de contrato: Prestación de consultoría para la realización de un estudio de viabilidad de la implementación de un acuerdo de asociación global entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe.
Tipo de convocatoria: Internacional
Empresa/Administración financiadora: Dirección General de Políticas Exteriores del Parlamento Europeo
Entidades participantes: Fundación CIDOB, Universidad Pompeu Fabra, Universidad de Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona, Universidad de Gerona, Universidad Nacional Tres de Febrero y otras 3 universidades latinoamericanas
Duración: desde: 28/12/2008 hasta: 30/03/2009 (3 meses)
Investigador responsable: Dra. Ana Ayuso Pozo
Número de investigadores participantes: 11
Grado de responsabilidad del solicitante: Investigador colaborador
Dedicación: Completa
PRECIO TOTAL DEL PROYECTO: 25.000 euros

Título del proyecto: Red de Formación de Posgrado e Investigación en Integración Regional (REDFIRE).
Número de Referencia del proyecto: 249/2009
Tipo de convocatoria: Internacional
Entidad financiadora: Secretaría de Políticas Universitarias del Ministerio de Educación de Argentina
Entidades participantes: Universidad Nacional de La Plata (Argentina); Universidad Pompeu Fabra (España); Universidad de La República (Uruguay); Universidad de los Andes (Venezuela); Universidad Dr. José Matías Delgado de El Salvador.
Duración: desde: 04/2009 hasta: 06/2010 (14 meses)
Cuantía de la subvención: 44.000 pesos argentinos.
Investigador responsable: Dra. Noemí Mellado
Número de investigadores participantes: 10
Grado de responsabilidad del solicitante: Investigador colaborador
Dedicación: Completa

Título del proyecto: Los cambios en la infraestructura regional y sus impactos ambientales en calve de mejorar la gobernabilidad e institucionalidad del Mercosur. Una perspectiva interdisciplinaria y comparada
Número de Referencia del proyecto: A/024981/09
Tipo de convocatoria: Internacional
Entidad financiadora: Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID)
Entidades participantes: Universidad Pompeu Fabra (España), Universidad Nacional de La Plata (Argentina); Universidad de La República (Uruguay); Universidad de los Andes (Venezuela); Universidad Dr. José Matías Delgado de El Salvador.
Duración: desde: 16/01/2010 hasta: 15/01/2011 (12 meses)
Cuantía de la subvención: 21.270 euros.
Investigador responsable: Dr. Manuel Cienfuegos Mateo
Número de investigadores participantes: 13
Grado de responsabilidad del solicitante: Investigador principal
Dedicación: Completa

Título del proyecto: Los cambios en la infraestructura regional y sus impactos ambientales en clave de mejorar la gobernabilidad e institucionalidad del Mercosur. Una perspectiva interdisciplinaria y comparada.
Número de Referencia del proyecto: A/030349/10
Tipo de convocatoria: Internacional
Entidad financiadora: Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID)
Fecha: desde 27/01/2011 hasta: 26/01//2012 (12 meses)
Cuantía de la subvención: 26.285 euros
Investigador responsable: Dr. Manuel Cienfuegos Mateo
Número de investigadores participantes: 15

Grado de responsabilidad del solicitante: Investigador principal
Dedicación: Completa

Publicaciones científicas - experiencia investigadora en materias (al margen de los proyectos antes reseñados).

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel; FONT SEGURA, Albert.
Título: "The International Engagement of Professional Players: Issues of Private International Law and European Community Law".
Ref: 0928-0634
Revista: *Spanish Yearbook of International Law* **Libro:**
Clave: A
Volumen: 4 **Páginas: inicial**: 53 **final**: 90
Fecha: 1995-1996
Editorial (si Libro):
Lugar de Publicación: La Haya

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "La recepción y la aplicación de los acuerdos internacionales del MERCOSUR".
Ref: 1697-5197
Revista: *Revista Electrónica de Estudios Internacionales* **Libro:**
Clave: A
Volumen: 3
Páginas: inicial: 1 **final**: 42
Fecha: 2001
Editorial (si Libro):
Lugar de Publicación: Madrid
Una versión revisada y actualizada de este artículo fue publicada en la monografía coordinada por Waldemar Hummer, *Europarecht im Wandel,* Viena: Braumüller, 2003, pp. 369-417

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "Las relaciones exteriores del MERCOSUR".
Ref: 1133-6595
Revista: *Afers Internacionals* **Libro:**
Clave: A
Volumen: 54-55
Páginas: inicial: 139 **final**: 164
Fecha: 2001
Editorial (si Libro):
Lugar de Publicación: Barcelona

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "Las negociaciones del Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea, el MERCOSUR y sus respectivos Estados miembros"
Ref: 1138-4026
Revista: *Revista de Derecho Comunitario Europeo* **Libro:**
Clave: A
Volumen: 13
Páginas: inicial: 723 **final**: 774
Fecha: 2002
Editorial (si Libro):
Lugar de Publicación: Madrid

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "La subjetividad internacional de las Comunidades Europeas y de la Unión Europea"
Ref: 0484-7784
Revista: *Revista Jurídica del Perú* **Libro:**
Clave: A

Volumen: 46
Páginas: inicial: 199 **final**: 245
Fecha: 2003
Editorial (si Libro):
Lugar de Publicación: Lima (Perú)

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "Implications of European Union Enlargement for Euro-MERCOSUR Relations"
Ref: 84-95201-12-7
Revista: **Libro:** BARBÉ, Esther y JOHANsSON-NOGUÉS, E. (Eds.), *Beyond Enlargement: The New Members and New Frontiers of the Enlarged European Union*
Clave: CL
Volumen:
Páginas: inicial: 257 **final**: 289
Fecha: 2003
Editorial (si Libro): Institut Universitari d'Estudis Europeus (Universidad Autónoma de Barcelona)
Lugar de Publicación: Barcelona

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel; J.L. PIÑOL RULL
Título: "Las relaciones exteriores de las Comunidades Europeas",
Ref: 84-309-3948-2
Revista: **Libro:** ABELLÁN HONRUBIA, Victoria; VILÁ COSTA, Blanca y PIÑOL RULL, Joan Lluis (Dirs.) *Prácticas de Derecho Comunitario Europeo*
Clave: CL
Volumen:
Páginas: inicial: 431 **final**: 445
Fecha: 2003
Editorial (si Libro): Tecnos
Lugar de Publicación: Madrid

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "Libertades comunitarias de circulación y ejercicio de las actividades profesionales del derecho"
Ref: 84-9790-136-3
Revista: **Libro:** SERRANO DE NICOLÁS, Ángel y VÁZQUEZ ALBERT, Daniel (Coord.), *Patrimonios personales, familiares, sucesorios y profesionales*, vol. 2 de la obra coordinada por GARRIDO MELERO, MARTÍN y FUGARDO ESTIVILL, Josep María, *El Patrimonio familiar, profesional y empresarial. Sus protocolos.*
Clave: CL
Volumen: 2
Páginas: inicial: 1107 **final**: 1199
Fecha: 2005
Editorial (si Libro): BOSCH
Lugar de Publicación: Barcelona

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "Las relaciones entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR: ¿una asociación (in)viable?"
Ref: 84-8373-593-8
Revista: **Libro:** *Europa Retos e Incógnitas. Cursos de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales de Vitoria-Gasteiz 2005*
Clave: CL
Volumen:
Páginas: inicial: 85 **final**: 161
Fecha: 2006
Editorial (si Libro): Servicio Editorial Universidad del País Vasco
Lugar de Publicación: Bilbao (Vizcaya)

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel

Título: *La asociación estratégica entre la Unión Europea y el MERCOSUR, en la encrucijada*
Ref: 1697-7688
Revista: **Libro:**
Clave: L
Volumen:
Páginas: inicial:1 **final**: 170
Fecha: 2006
Editorial (si Libro): Fundación CIDOB
Lugar de Publicación: Barcelona

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "MERCOSUR y Unión Europea. Los porqués de una relación en stand-by"
Ref: 978-950-727-831-0
Revista: *Revista de Derecho Privado y Comunitario* **Libro:**
Clave: A
Volumen: 1 **Páginas: inicial**: 613 **final**: 662
Fecha: 2007
Editorial (si Libro):
Lugar de Publicación: Buenos Aires

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "¿Es la Unión de Naciones Suramericanas un proyecto viable?"
Ref: 978-987-1153-71-8
Revista: **Libro:** HUMMER, Waldemar (Ed.) y DRNAS DE CLÉMENT, Zlata. (Coord.), *MERCOSUR y Unión Europea Segundas Jornadas Científicas de EULATIN II (Universidad de Saõ Paulo-Brasil, 17 y 18 de septiembre de 2007)*
Clave: CL
Volumen:
Páginas: inicial: 101 **final**: 137
Fecha: 2008
Editorial (si Libro): Lerner Editora
Lugar de Publicación: Córdoba (Argentina)
A**utores** (p.o. de firma): GRATIUS, Susanne; CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "EU Expectations of Negotiations with MERCOSUR Three years after the Impasse",
Ref:
Revista: **Libro:** VALLADAO, Alfredo y MARCONINI, Mario (Eds.), *Reviving the EU-MERCOSUR Trade Talks. A Business Perspective*
Clave: CL
Volumen:
Páginas: inicial: 41 **final**: 70
Fecha: 2008
Editorial (si Libro): Chaire MERCOSUR de Sciences Po
Lugar de Publicación: París

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel; JOVTIS, Ignacio.
Título: "Procesos de integración regional en América Latina y el Caribe",
Ref: 978-612-4047-12-1
Revista: **Libro:** COLLANTES, Jorge Luis (Dir.), *Derecho internacional económico y de las inversiones extranjeras*
Clave: CL
Volumen:
Páginas: inicial: 373 **final**: 441
Fecha: 2009
Editorial (si Libro): Palestra Editores
Lugar de Publicación: Perú

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel; JOVTIS, Ignacio.
Título: "Evaluación de los Acuerdos de Asociación de la UE con Chile, México y el Caribe. Lecciones para las negociaciones con América Central en el contexto actual de las negociaciones de la OMC y los tratados de libre comercio"

Ref: PE 406-995
Revista: **Libro:** Ana AYUSO POZO (Coord.), *Estudio de Viabilidad de un Acuerdo de Asociación Global Interregional para la creación de una zona de Asociación Global.*
Clave: S
Volumen:
Páginas: inicial: 16 **final**:36
Fecha: 2009
Editorial (si Libro): Dirección General de Políticas Exteriores del Parlamento Europeo
Lugar de Publicación: Bruselas

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel; JOVTIS, Ignacio
Título: "Las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica: Estado actual y perspectivas"
Ref: 1697-5197
Revista: *Revista Electrónica de Estudios Internacionales* **Libro:**
Clave: A
Volumen: 19
Páginas: inicial: 1 **final**: 24
Fecha: 2009
Editorial (si Libro):
Lugar de Publicación: Barcelona

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "Comercio, inversiones y los otros pilares de las relaciones eurosuramericanas: ¿hacia un espacio común de integración?"
Ref: 978-84-9251117-4
Revista: **Libro:** CIENFUEGOS MATEO, Manuel y SANAHUJA PERALES, José Antonio, (Eds.), *Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*
Clave: CL
Volumen: 28
Páginas: inicial: 275 **final**: 357
Fecha: 2010
Editorial (si Libro): Fundación CIDOB
Lugar de Publicación: Barcelona

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "Retos empresariales frente a las relaciones comerciales y de inversión entre la Unión Europea y los países y las Organizaciones de integración de América del Sur"
Ref: 978-84-880042-66-8
Revista: **Libro:** CIENFUEGOS MATEO, Manuel (Dir.), *Oportunidades de negocios en la situación actual de integración regional de Sudamérica. X Jornadas de Economía Latinoamericana*
Clave: CL
Volumen:
Páginas: inicial: 87 **final**: 130
Fecha: 2010
Editorial (si Libro): ORLA-Universitat Pompeu Fabra
Lugar de Publicación: Barcelona

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: "El MERCOSUR y la Unión Europea: balance de una década de negociaciones para la creación de una asociación birregional y perspectivas de futuro"
Ref: 978-1-4507-0921-7
Revista: **Libro:** ROY, Joaquín y DOMÍNGUEZ, Roberto (Compil.), *España, la Unión Europea y la Integración Latinoamericana*.
Clave: CL
Volumen:
Páginas: inicial: 319 **final**: 344
Fecha: 2010
Editorial (si Libro): Thomson-Shore, Inc.

Lugar de Publicación: Dexter (Estados Unidos)

Autores (p.o. de firma): CIENFUEGOS MATEO, Manuel
Título: “Doing Business en el contexto de la esquiva asociación entre el Mercosur y la Unión Europea”
Ref: 978-84-880042-66-8
Revista: **Libro:** MURILLO FORT, Carles (Dir.), Negocios Internacionales: ambiente actual, marketing, contratación y negociación.
Clave: CL
Volumen:
Páginas: inicial: 29 final: 52
Fecha: 2010
Editorial (si Libro): ORLA-Universitat Pompeu Fabra
Lugar de Publicación: Barcelona

14. ANEXO 4. Máster en Negocios Internacionales. International Business. Especialización en Europa, Asia y América Latina. (título propio) y su correspondencia con el Máster Universitario

A. PROGRAMA DE FORMACIÓN

NOMBRE DEL PROGRAMA

Máster en Negocios Internacionales. International Business.
Subtítulo: Especialización en Europa, Asia y América Latina.
Título propio Universidad Pompeu Fabra
Última aprobación con fecha 20.12.2010 por la Comisión de Postgrado y Doctorado de la UPF

1. OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN

El máster combina dos aspectos indispensables en el desarrollo futuro de los negocios: ser capaces de analizar la realidad empresarial propia y del entorno y ser capaces de analizar e identificar oportunidades de negocio e inversión en diferentes entornos geográficos.

Constituyen el núcleo del máster el conocimiento de los mercados, el dominio práctico de las técnicas de comercio exterior, el proceso de negociación y la puesta en marcha de actividades internacionales.

El ámbito geográfico se extiende a otras regiones del mundo, pero se mantiene el énfasis en América Latina.

El máster online aúna la amplia experiencia recogida en las quince ediciones del máster presencial con las posibilidades de comunicación one-to-one que ofrecen las nuevas tecnologías de la información. Dado el carácter no presencial del programa, se ha encargado la realización del material didáctico a los investigadores del Observatorio de Relaciones co-Latinoamérica de la Universidad Pompeu Fabra (ORLA), los profesores de los Departamentos de Derecho y Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra,y a otros colaboradores, entre los que se cuentan catedráticos y profesores de las Universidades latinoamericanas, así como expertos y profesionales que trabajan en los mercados internacionales.

Los contenidos combinan los fundamentos metodológicos con el uso de los instrumentos y se basan tanto en las publicaciones de profesores y colaboradores como en la discusión de casos extraídos de la literatura especializada.

A quién se dirige

El máster se dirige a profesionales del negocio internacional, a licenciados universitarios y graduados superiores.

Para todas aquellas personas que no acrediten experiencia profesional, el máster ofrece una formación específica y valiosa para su futura inserción laboral.

A los profesionales, el curso les permite actualizar sus conocimientos y ponerse al día en los temas relacionados con los negocios internacionales y las relaciones empresariales de alcance global.

Objetivos
Al finalizar el programa, los participantes tendrán los conocimientos indispensables para:
• Identificar, analizar y desarrollar oportunidades de negocio en mercados extranjeros.
• Organizar y gestionar las actividades propias de un departamento de comercio exterior.
• Adquirir las habilidades necesarias para iniciar y mantener actividades empresariales en el extranjero.
• Identificar las distintas modalidades de presencia empresarial en el exterior.
• Decidir la forma de entrada y el proceso de negociación más adecuados.

2. CARACTERÍSTICAS[6]

Distribución horaria (calendario y horario):

Fecha inicio programa:
Octubre

Fecha fin clases:
Junio

Fecha entrega tesina / proyecto final / trabajo final:
Fin junio

Horario
Sesiones de lunes a jueves de 18.00 a 21.00 horas y algunos sábados a determinar.

Idioma
La lengua vehicular del programa es el castellano.

3. EXIGENCIA DE TRABAJO POR PARTE DEL PARTICIPANTE[7]

Actividades Formativas:
Las actividades formativas distribuyen los ECTS de la siguiente manera:

Dentro del aula (35%):
- Clases magistrales (20%)
- Seminarios (15%)
    - Resolución de problemas.
    - Presentación de informes sobre casos prácticos.
    - Proyectos individuales y/o en grupo.
    - Debates sobre notas técnicas y artículos de investigación y profesionales.

Fuera del aula (65%):
- Trabajo en grupo.
- Trabajo individual.
- Estudio personal.

En función de las peculiaridades de cada módulo, materia, asignatura o método docente empleado por el responsable de la asignatura esta distribución del porcentaje puede variar, ligeramente.

Las prácticas profesionales y el trabajo final de máster ven reducida la actividad dentro del aula en gran medida por sus propias características.

Actividades Formativas modalidad online

La modalidad *online* que ofrece Barcelona School of Management tiene el mismo programa de contenidos que la modalidad presencial, pero la ventaja es la flexibilidad con la que estos contenidos pueden llegar a ser asumidos. Cada módulo está compuesto de un número variable de materias. Cada materia, a su vez, está organizada en 3 unidades didácticas. Las unidades didácticas se organizan en forma de 3 ó 4 apartados, al final de los cuales el participante tiene la oportunidad de realizar una prueba de autoaprendizaje interactivo que consiste en un test de respuestas múltiple.

[6] Un crédito ECTS equivale a 25 horas de trabajo total del participante. Forman parte de estas horas las sesiones magistrales, prácticas, seminarios, tutorías, presentaciones, *role playing*, exámenes, estudio de casos, lecturas, participación en foros virtuales, visitas guiadas, consulta bibliográfica, estudio y trabajo personal y en grupo, etc.

[7] Las horas de trabajo del participante se pueden identificar en tres grupos: horas de trabajo presencial (profesor y grupo realizan una actividad de forma conjunta), horas de trabajo dirigido (horas de trabajo "estimadas como a necesarias" para a la realización de trabajos encargados), y las horas de trabajo autónomo (horas que el participante dedica a hacer actividades relacionadas con el programa por iniciativa propia). Se deberán definir las horas que corresponden a cada parte.

Será en el plan docente de cada asignatura donde se concretará la información de la dedicación en créditos ECTS de las materias. Este plan docente se entregará al estudiante antes del inicio de las actividades.

Al tratarse de un programa a distancia, el porcentaje establecido para las actividades dentro del aula virtual, será aproximado, ya que estará en función del uso que el estudiante haga de la conexión a dicha aula, puesto que algunos de los materiales están preparados para poder ser utilizados alternativamente en formato *online*, o bien impreso, lo que permite una mayor autonomía para la preparación y estudio de los temas.

Las actividades formativas distribuyen los ECTS de la siguiente manera:

En el Aula Virtual (30%):
- Test de nivel sobre los contenidos del módulo. (5%)
- Actividades de autoevaluación. (15%)
- Actividades prácticas (60%)
- Consultas al tutor experto. (5%)
- Ejercicio final de cada unidad didáctica (15%)

Fuera del Aula Virtual (70%):
- Lectura de los contenidos. (50%)
- Lecturas complementarias y consulta de bibliografía. (15%)
- Preparación para el examen. (35%)

En función de las peculiaridades de cada módulo, materia o asignatura esta distribución del porcentaje puede varias, sobretodo en aspectos vinculados al trabajo final de máster donde la actividad de lectura de contenidos o preparación para el examen puede verse reducida a la mínima expresión.

Cada módulo tiene unos objetivos de aprendizaje y de desarrollo de capacidades del participante que le habilitará a desempeñar su actividad profesional.

4. CONTENIDOS

TÍTULO DE MÁSTER UNIVERSITARIO **TÍTULO DE MÁSTER PROPIO**

Módulo	Descripción	Asignatura	ECTS	Asignatura	Horas
Análisis del Entorno 9 ECTS	Evolución de las relaciones y de las instituciones económicas Teoría económica del comercio internacional Instrumentos de política comercial Relaciones económicas y políticas internacionales	Economía Internacional	3	Entorno Económico y Financiero	48 horas
	Cómo funcionan las relaciones internacionales: Actores nacionales y transnacionales La globalización,: equilibrios y desequilibrios del comercio mundial Las grandes áreas económicas mundiales La influencia americana en la economía, la sociedad y la cultura mundial La fragmentación y la heterogeneidad del mundo árabe La inserción en el marco internacional de América Latina El auge económico del continente asiático La presencia de nuevos actores en África	Entorno económico, social y político internacional	3		
	La cooperación intergubernamental y la integración regional en el marco de la globalización. Garantías institucionales, jurídicas y financieras en la Unión Europea. Objetivos y medios de acción de la Unión Europea. Los procesos de integración de alcance sectorial por zonas geográficas.	Marco institucional de los procesos económicos de integración regional	3	Marco institucional de los procesos económicos de integración regional	24 horas
	La estrategia empresarial ante la globalización.	Estrategia internacional de la empresa	3	Estrategia competitiva Internacional	24 horas

6 ECTS	Análisis de recursos para afrontar la internacionalización Las estrategias internacionales. Etapa entrada inicial. Etapa expansión. Etapa racionalización.				
	El proceso de decisión Definición estrategias corporativas y de negocio Toma de decisiones en marketing. Toma de decisiones en finanzas. Toma de decisiones en producción. Toma de decisiones en recursos humanos Presentación de informes. Evaluación de los resultados comerciales y económicos.	Business Game. Simulación de decisiones estratégicas.	3	Simulación de Decisiones Estratégicas	24 horas
COMERCIAL INTERNACIONAL 6 ECTS	Beneficios de la globalización en el área comercial. Selección de mercados y formas comerciales de entrada. Estrategia comercial global vs. Multi-doméstica. Definición del target. Estrategia internacional de posicionamiento. Definición del mix de marketing. Planificación de la red de ventas •en los mercados exteriores. • Implantación comercial. •El plan de marketing internacional	Marketing internacional	3	Marketing Internacional	24 horas
	El proceso y las herramientas para la investigación:	Investigación de mercados y análisis sectorial	3		

	Diseño de la investigación Herramientas para la recogida de información primaria de tipo cuantitativo y cualitativa Fuentes de información secundaria Análisis y uso de la información proporcionada por la investigación •Estudio de mercado, estudio de país y estudio motivacional: la investigación de mercados en un entorno internacional Fuentes de datos sectoriales y realización de un informe sectorial				
FINANZAS 6 ECTS	Iniciación al cálculo financiero Medios de pago simples y documentarios Control de cambios e inversiones exteriores Mercado de divisas Fuentes de financiación internacional Riesgo-país Opciones y futuros.	Finanzas internacionales	3	Finanzas Internacionales	24 horas
	Plan general contable Introducción al análisis de estados financieros Análisis patrimonial y financiero Análisis económico Análisis de rentabilidad Análisis del fondo de maniobra Gestión de la tesorería Valoración de empresas	Contabilidad y fiscalidad internacional	3	Medios de pago y fiscalidad internacional	24 horas

	Introducción a la fiscalidad internacional Convenios tributarios. Fiscalidad sobre rentas e inversión.				
OPERACIONES 6 ECTS	Logística y gestión de la cadena de suministro. Diseño de redes internacionales de cadenas de suministro Métodos cuantitativos para la toma de decisiones operativas en el ámbito internacional en las áreas operativas de: aprovisionamiento, inventarios, producción y almacenaje. Transporte marítimo, aéreo y terrestre (camión y ferrocarril)	Logística y transporte internacional	3	Logística, aduanas y transporte	24 horas
	Incoterms Contratos Internacionales – aspectos básicos El contrato de compraventa internacional. Contratos de intermediación: agencia comercial y distribución. Otros contratos: Contratos de franquicia,… Gestión de aduanas Regímenes aduaneros. Responsabilidad Social Internacional en el comercio internacional.	Contratación internacional y gestión duanera	3	Incoterms y contratos Internacionales	24 horas
ORGANIZACIÓN 9 ECTS	La cultura en los negocios internacionales La organización de la empresa internacional:	Cultura y organización de la empresa internacional	3	Cultural, organización de la empresa internacional	24 horas

	Estructuras organizativas Sistemas de control La empresa nacida global frente a la internacionalizada en etapas. La Responsabilidad Social Corporativa en la empresa internacional				
	El papel de la gestión de los Recursos Humanos. Características específicas en una empresa de carácter internacional. Planificación y contratación de individuos: Evaluación de los recursos humanos.	Dirección Internacional de los RRHH	3		
	Introducción a las habilidades directivas Estilos de dirección Interacción personal y comunicación	Asignatura Habilidades directivas, técnicas de negociación y comunicación	3	Habilidades Directivas y técnicas de negociación	24 horas
SEMINARIOS DE ESPECIALIZACIÓN **Barcelona School of Management**	OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EUROPA • Introducción al panorama económico, político y cultural de la Unión Europea. • El perfil del consumidor europeo. • Formas de entrada de productos a la UE. • La creación de empresas en la UE y los canales de distribución. • Los mercados de los países fundadores de la Unión Europea: Francia, Alemania y Bélgica. • El mercado de España: sectores económicos y oportunidades de negocios (nichos) • Otros mercados: Suecia, Polonia y países del Este de Europa. • Nichos de mercado en Europa.		9	Oportunidades de Negocio en Europa, en Asia y en América Latina	72 horas

	OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON ASIA • El impacto de la globalización en las economías asiáticas. • Introducción al panorama económico, político y cultural de Asia. Políticas comerciales, acuerdos y tratados de libre comercio. • Sectores económicos y posibilidades de negocio (nichos de mercado). • Estudio de los mercados de Japón, Corea del Sur, China, India y sudeste asiático: entorno legal, aduanas, canales de distribución, formas de pago y estrategia de implantación. • Régimen legal de las inversiones en Asia y costes de implantación. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON AMERICA LATINA • Revisión del entorno geopolítico, económico y social de latinoamérica. • La importancia de los acuerdos bilaterales con la UE. • Oportunidades de negocios en la región. • Estrategias de entrada a los mercados de la región.			
SEMANA INTERNACIONAL	• Identificar las oportunidades de negocio en el país de destino del viaje académico.Capacidad para reconocer, mediante estudio de campo, las características culturales, empresariales y de la distribución de productos en el país de destino del viaje académico. • Identificación de las principales instituciones relacionadas con el proceso de internacionalización de una empresa en el país de destino.	3	Semana Internacional y Viaje de Negocios	24 horas
TRABAJO DE FIN DE MÁSTER	Valoración global de la adquisición de las competencias asociadas al título mediante la realización de un “Plan de Internacionalización”.	6	Trabajo Final de Máster	70 horas

Modalidad Online

TÍTULO DE MÁSTER UNIVERSITARIO **TÍTULO DE MÁSTER PROPIO**

Módulo	Descripción	Asignatura	ECTS	Asignatura	ECTS
Análisis del Entorno 9 ECTS	· Evolución de las relaciones y de las instituciones económicas · Teoría económica del comercio internacional · Instrumentos de política comercial · Relaciones económicas y políticas internacionales	Economía Internacional	3	Entorno Económico y Financiero	50 horas
	· Cómo funcionan las relaciones internacionales: Actores nacionales y transnacionales · La globalización,: equilibrios y desequilibrios del comercio mundial · Las grandes áreas económicas mundiales · La influencia americana en la economía, la sociedad y la cultura mundial · La fragmentación y la heterogeneidad del mundo árabe · La inserción en el marco internacional de América Latina · El auge económico del continente asiático · La presencia de nuevos actores en África	Entorno económico, social y político internacional	3		
	· La cooperación intergubernamental y la integración regional en el marco de la globalización. · Garantías institucionales, jurídicas y financieras en la Unión Europea. · Objetivos y medios de acción de la Unión Europea.	Marco institucional de los procesos económicos de integración regional	3	Marco institucional de los procesos económicos de integración regional	30 horas

	· Los procesos de integración de alcance sectorial por zonas geográficas.				
ESTRATEGIA 6 ECTS	· La estrategia empresarial ante la globalización. · Análisis de recursos para afrontar la internacionalización · Las estrategias internacionales. · Etapa entrada inicial. · Etapa expansión. · Etapa racionalización.	Estrategia internacional de la empresa	3	Estrategia competitiva Internacional	30 horas
	· El proceso de decisión · Definición estrategias corporativas y de negocio · Toma de decisiones en marketing. · Toma de decisiones en finanzas. · Toma de decisiones en producción. · Toma de decisiones en recursos humanos · Presentación de informes. · Evaluación de los resultados comerciales y económicos.	Business Game. Simulación de decisiones estratégicas.	3		
COMERCIAL INTERNACIONAL 6 ECTS	· Beneficios de la globalización en el área comercial. · Selección de mercados y formas comerciales de entrada. · Estrategia comercial global vs. Multi-doméstica. · Definición del target. · Estrategia internacional de posicionamiento. · Definición del mix de marketing. · Planificación de la red de ventas	Marketing internacional	3	Marketing Internacional	30 horas

	• de mercados exteriores. • Implantación comercial. • El plan de marketing internacional				
	• El proceso y las herramientas para la investigación: ○ Diseño de la investigación ○ Herramientas para la recogida de información primaria de tipo cuantitativo y cualitativa ○ Fuentes de información secundaria ○ Análisis y uso de la información proporcionada por la investigación • Estudio de mercado, estudio de país y estudio motivacional: la investigación de mercados en un entorno internacional • Fuentes de datos sectoriales y realización de un informe sectorial	Investigación de mercados y análisis sectorial	3	Investigación de Mercados	10 horas
FINANZAS 6 ECTS	• Iniciación al cálculo financiero • Medios de pago simples y documentarios • Control de cambios e inversiones exteriores • Mercado de divisas • Fuentes de financiación internacional • Riesgo-país • Opciones y futuros.	Finanzas internacionales	3	Finanzas Corporativas	30 horas
	• Plan general contable • Introducción al análisis de estados financieros • Análisis patrimonial y financiero • Análisis económico	Contabilidad y fiscalidad internacional	3	Medios de pago y fiscalidad	30 horas

	• Análisis de rentabilidad • Análisis del fondo de maniobra • Gestión de la tesorería • Valoración de empresas •Introducción a la fiscalidad internacional • Convenios tributarios. • Fiscalidad sobre rentas e inversión.				
OPERACIONES 6 ECTS	• Logística y gestión de la cadena de suministro. • Diseño de redes internacionales de cadenas de suministro • Métodos cuantitativos para la toma de decisiones operativas en el ámbito internacional en las áreas operativas de: aprovisionamiento, inventarios, producción y almacenaje. • Transporte marítimo, aéreo y terrestre (camión y ferrocarril)	Logística y transporte internacional	3	Logística, aduanas y transporte internacional	30 horas
	• Incoterms • Contratos Internacionales – aspectos básicos • El contrato de compraventa internacional. • Contratos de intermediación: agencia comercial y distribución. • Otros contratos: Contratos de franquicia,… • Gestión de aduanas • Regímenes aduaneros.	Contratación internacional y gestión duanera	3	Contratación Internacional	30 horas

	· Responsabilidad Social Internacional en el comercio internacional.				
ORGANIZACIÓN 9 ECTS	· La cultura en los negocios internacionales · La organización de la empresa internacional: o Estructuras organizativas o Sistemas de control · La empresa nacida global frente a la internacionalizada en etapas. · La Responsabilidad Social Corporativa en la empresa internacional	Cultura y organización de la empresa internacional	3	Organización de la empresa internacional y negociación entre agentes económicos	30 horas
	· El papel de la gestión de los Recursos Humanos. Características específicas en una empresa de carácter internacional. · Planificación y contratación de individuos: · Evaluación de los recursos humanos.	Dirección Internacional de los RRHH	3		
	· Introducción a las habilidades directivas · Estilos de dirección ·Interacción personal y comunicación	Habilidades directivas, técnicas de negociación y comunicación	3	Habilidades Directivas	10 horas
SEMINARIOS DE ESPECIALIZACIÓN **Barcelona School of Management**	OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EUROPA · Introducción al panorama económico, político y cultural de la Unión Europea. · El perfil del consumidor europeo. · Formas de entrada de productos a la UE. · La creación de empresas en la UE y los canales de distribución. · Los mercados de los países fundadores de la Unión Europea: Francia, Alemania y Bélgica.		9		

	• El mercado de España: sectores económicos y oportunidades de negocios (nichos) • Otros mercados: Suecia, Polonia y países del Este de Europa. • Nichos de mercado en Europa. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON ASIA • El impacto de la globalización en las economías asiáticas. • Introducción al panorama económico, político y cultural de Asia. Políticas comerciales, acuerdos y tratados de libre comercio. • Sectores económicos y posibilidades de negocio (nichos de mercado). • Estudio de los mercados de Japón, Corea del Sur, China, India y sudeste asiático: entorno legal, aduanas, canales de distribución, formas de pago y estrategia de implantación. • Régimen legal de las inversiones en Asia y costes de implantación. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON AMERICA LATINA • Revisión del entorno geopolítico, económico y social de latinoamérica. • La importancia de los acuerdos bilaterales con la UE. • Oportunidades de negocios en la región. • Estrategias de entrada a los mercados de la región.			
SEMANA INTERNACIONAL	• Identificar las oportunidades de negocio en el país de destino del viaje académico.Capacidad para reconocer, mediante estudio de campo, las características culturales, empresariales y de la distribución de productos en el país de destino del viaje académico. • Identificación de las principales instituciones relacionadas con el proceso de internacionalización de una empresa en el país de destino.	3		
TRABAJO DE FIN DE MÁSTER	Valoración global de la adquisición de las competencias asociadas al título mediante la realización de un “Plan de Internacionalización”.	6	Trabajo Final de Máster	90 horas

5. METODOLOGÍA

Modalidad presencial

El enfoque de las clases es eminentemente práctico. En primer lugar, se realiza una exposición teórica y, a continuación, se desarrollan ejercicios y supuestos prácticos.

Para llevar un ritmo de aprendizaje adecuado, los participantes deben preparar las clases -teóricas y prácticas- con anterioridad, leyendo y analizando los documentos que se les entregan previamente.

Una de las principales ventajas de esta orientación práctica son las sesiones dedicadas a la presentación de experiencias profesionales. Para ello, se cuenta con la participación activa de profesionales que transmiten directamente sus experiencias en el ámbito del negocio internacional.

Una metodología, en definitiva, que fomenta al máximo la participación activa en las clases, así como el trabajo en equipo y las presentaciones en público.

En concreto se desarrollan presentaciones en público, presentaciones parciales de ejercicios, casos a resolver durante las sesiones y exámenes escritos.

Modalidad online

El **Máster en Negocios Internacionales.** ***International Business Programme. Online*** se imparte totalmente a través de Internet, combinando el uso de la tecnología web, hipetextos y correo electrónico, permitiendo una interacción continua entre alumno y profesor.
El método didáctico sitúa al participante en el centro del proceso de aprendizaje. Él es quien, a partir de los recursos que se ponen a su alcance, marca el ritmo de estudios y construye su propio conocimiento.
Para que ello sea posible el programa se rige por 3 premisas fundamentales:

- La facilidad de acceso a la información.
- El establecimiento de un diálogo didáctico guiado.
- Un proceso de evaluación continuo y personalizado.

Requerimientos técnicos

Los requisitos técnicos para participar en el programa son los siguientes:

- Ordenador con sistema operativo MS Windows.
- Navegador MS Internet Explorer.
- Conexión a Internet, preferiblemente de banda ancha.

Para poder acceder a algunas unidades del material didáctico pueden necesitarse determinadas aplicaciones o *plug-ins* que, en cualquier caso, serán ofrecidas gratuitamente por la organización del curso.

Tutoría

Durante el período lectivo del programa los participantes contarán con la supervisión y el apoyo docente de los tutores de los módulos. Los tutores del programa les orientarán en el estudio, les proporcionarán los criterios necesarios para encontrar, seleccionar y analizar información; resolverán las consultas, harán el seguimiento personalizado de cada participante, le evaluarán y mantendrán vivo el diálogo.
Asimismo, el diálogo con el resto de participantes será un recurso fundamental para compartir experiencias y conocimientos.

6. SISTEMA DE EVALUACIÓN

El modelo pedagógico empleado se basa en la proactividad. Se trata de que cada alumno desarrolle sus conocimientos, habilidades y aptitudes para desarrollarse con éxito en la empresa internacional.

El participante se convierte así en el elemento activo del proceso de aprendizaje, de manera que, al finalizar el curso, debe ser capaz de resolver tareas y problemas con independencia y flexibilidad dentro de una estructura organizativa dada.

7. COMPETENCIAS (específicas)

E1. Capacidad para identificar las fases de internacionalización de una empresa (expansión, internacionalización y racionalización).
E2. Capacidad para realizar un análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de iniciar la primera fase de internacionalización.
E3. Capacidad para realizar un análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de consolidar su proceso de internacionalización.
E4. Capacidad para realizar un análisis interno de la empresa multinacional o global para diagnosticar la viabilidad de racionalizar sus recursos de internacionalización.
E5. Capacidad avanzada para analizar, sintetizar e interpretar los datos.
E6. Capacidad para interpretar la situación actual y futura del entorno económico, social y político internacional.
E7. Capacidad para identificar las fuentes de información internacional (públicas y privadas) sobre el potencial de negocio de un país y de un sector de actividad económica.
E8. Capacidad para interpretar la información y datos en el análisis de potencial de negocio de un país.
E9. Capacidad para seleccionar el pool de países con potencial para la internacionalización de la empresa.
E10. Capacidad avanzada para usar y desarrollar herramientas de síntesis y comunicación de información.
E11. Capacidad para analizar en profundidad el sector, competencia, mercado, consumidor y distribución de cada país preseleccionado.
E12. Capacidad para identificar el encaje estratégico de la empresa con la oportunidad que representa cada país.
E13. Capacidad para seleccionar el país adecuado para desarrollar el proceso de internacionalización de la empresa.
E14. Capacidad para diseñar la red logística internacional de apoyo a la internacionalización.
E15. Capacidad para integrar las políticas de RSC de la empresa en el proceso de internacionalización.
E16. Capacidad para definir y desarrollar un proyecto de investigación de mercado para la toma de decisiones en un entorno empresarial internacional.
E17. Capacidad para diseñar, organizar y gestionar la fuerza de venta que se desplegará en los nuevos mercados.
E18. Capacidad para integrar las diferentes áreas de la empresa en la toma de decisión de negocio en un entorno internacional simulado.
E19. Capacidad para conocer y resolver los procesos legales y administrativos exigibles en el proceso de internacionalización.
E20. Capacidad para comprender y aplicar la información, sistemas y modelos financieros para desarrollar las operaciones financieras internacionales.
E21. Capacidad para seleccionar, organizar, motivar y liderar los recursos humanos de la empresa en un entorno internacional.
E22. Dominio de las herramientas y capacidad avanzada para desarrollar con éxito una negociación a nivel internacional.
E23. Reconocer la importancia de la cultura en el proceso de negociación internacional.
E24. Dominar y saber emplear las distintas formas de organización de la empresa internacional.

8. REQUISITOS DE ADMISIÓN

Estar en disposición de una titulación universitaria.

Titulados superiores universitarios o graduados superiores con título propio de universidad.

Asimismo, podrán acceder al proceso de selección otros candidatos sin la titulación universitaria requerida en virtud de sus méritos académicos profesionales, y del lugar de trabajo que ocupen.

B. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN

1. ENTIDADES COLABORADORAS *(En el caso de que existan)*

Con el patrocinio de:

FUNDACIÓN CAROLINA

Con la colaboración de:

amec
asociación multisectorial de empresas

ACC1Ó
CIDEM | COPCA
Generalitat de Catalunya

Moneda Única
La revista económica de NEGOCIO INTERNACIONAL

TORRES
1870

cecot

CAMARA DE ANUNCIANTES DEL URUGUAY

gasNatural fenosa

2. CONSEJO: ASESOR, de DIRECCIÓN, ACADÉMICO, ... etc. *(En el caso de que existan)*
No se dispone.

3. PRÁCTICAS PROFESIONALES *(En el caso de que existan)*
En el título propio no forman parte de la actividad lectiva obligatoria, sin embargo, se llevan a cabo por parte de algunos de los participantes. Las prácticas profesionales están reservadas para aquellos participantes del máster, que se hayan titulado recientemente y carezcan de experiencia profesional. Dichas prácticas no están garantizadas y estarán condicionadas al número de plazas disponibles que ofrezcan las entidades y a la adecuación del perfil del participante en la práctica. Las prácticas profesionales deben solicitarse en el momento de formalizar la matrícula. Han colaborado en el programa de prácticas profesionales: Alimentos Biológicos Oleander, S.A. Arola, Aduanas y Consignaciones, S.L. Autoritat Portuaria de Barcelona Axikon and Partners, S.L. Bimbo Martinez Comercial Biokit S.A. Cámara de Comercio de Perú en España Cargo Club Forwarder, S.L. Compañía Española de Crédito a la Exportación, S.A. Danone, S.A. Ediciones Polígrafa Endesa Distribución Eléctrica, S.L. Khuene&Nagel, S.A Lacer, S.A. Marítima Tuscor Lloyds Permesso Products, S.L. Seteje, para el desarrollo empresarial. Sol Melià Sorea, S.A.

Zobele España, S.A.

C. RECURSOS MATERIALES

1. ESPACIOS Y RECURSOS NECESARIOS

Centro de Impartición
Fundación IDEC

2. MATERIALES DOCENTES

Los facilitados por la dirección académica y el profesorado.

D. RECURSOS HUMANOS

1. ESTRUCTURA DOCENTE DEL PROGRAMA

Dirección

- **Carles Murillo i Fort** Director
  Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra. Doctor en ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Director de Observatorio de las Relaciones con América Latina (ORLA-UPF).

- **Manuel Cienfuegos** Director adjunto
  Profesor titular del Departamento de Derecho de la Universidad Pompeu Fabra. Doctor en Derecho por la UPF. Director adjunto de Observatorio de las Relaciones con América Latina (ORLA-UPF).

Coordinación

- **José Luís Marín** Coordinador
  Profesor asociado de Dirección Estratégica del departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra. Máster en Negocios Internacionales por la Universidad de Texas en Austin y MBA por el Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey.

2. PROFESORADO

- **Alejandro Arola**
  Director General de Arola Aduanas y Consignaciones. Agente de aduanas. Presidente de la Asociación de Representantes Aduaneros.
- **José Luis Aznar**
  Asesor de empresas. Consultor y Experto de la Unión Europea.
- **Josep Bertrán**
  Consultor en Fomento del Trabajo Nacional. Profesor asociado de Comercio Exterior del departamento de Economía y Empresa de la UPF.
- **Josep Manuel Brañas**
  Máster en International Management por ESADE. Coordinador del Centro de Estudios e Investigaciones Coreanas.
- **Lourdes Casanova**
  Catedrática de estrategia en INSEAD. *Lecturer* del departamento de estrategia en el INSEAD (Francia). Profesora visitante en las universidades de Oxford, Cambirdge, UAB, Zurich y California. Ha publicado recientemente el libro "Global Latinas: latinoamerica's emerging multinacionals".
- **Josep María Cervera**
  Director del área de Internacionalización Empresarial de la Cámara Oficial de Comercio Barcelona.
- **Manuel Cienfuegos**
  Profesor titular del Departamento de Derecho de la Universidad Pompeu Fabra. Doctor en Derecho por la UPF. Director adjunto de Observatorio de las Relaciones con América Latina (ORLA-UPF).
- **Paola Cobos**
  Consultora especializada en comercio exterior con América Latina.

- **Sebastián Curet**
  Profesor de Finanzas del departamento de Economía y Empresa de la UPF. Máster en Economía por la Universidad Torcuato Di Tella y MBA por el IDEC-UPF.
- **David Elvira**
  Profesor asociado de Derecho Tributario de la UPF. Abogado del despacho Mañá-Krier.
- **Òscar Elvira**
  Profesor asociado del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.
- **María Giné**
  Directora General Adjunta de Arola, Aduanas y Consignaciones. Máster en Negocios Internacionales Digitales por el IDEC-Universitat Pompeu Fabra.
- **Tanguy Jacopin**
  Doctor de la Universidad de la Sorbona. Profesor e investigador en IESE Business School y Columbia University. Socio Director de Global Born.
- **Amadeo Jensana**
  Director del Círculo de Negocios de Casa Asia y responsable del área económica de esta entidad.
- **José Luís Marín**
  Profesor asociado de Dirección Estratégica del departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra. Máster en Negocios Internacionales por la Universidad de Texas en Austin y MBA por el Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey.
- **Judith Mata**
  Profesora asociada de Dirección de Productos de la UPF. Gerente del Centro Mira del Institut Universitari Dexeus. Ha sido Directora General de RBA Publicaciones y de la división de Revistas del grupo Unidad Editorial.
- **Carles Murillo i Fort**
  Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra. Doctor en ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Director de Observatorio de las Relaciones con América Latina (ORLA-UPF).
- **Mª Isabel Pardos**
  Miembro del Consejo de Dirección y portavoz internacional de Litexco Group.

- **Xavier Puig i Pla**
  Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la UPF. Profesor colaborador de Economía Financiera y Contabilidad de la UPF.
- **Helena Ramalhinho**
  Profesora agregada de Organización de Empresas del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra. Doctora en Investigación Operativa por la Universidad de Cornell (EE.UU.).
- **Joan Ros**
  Director de la oficina en Barcelona de Binomio & China Global Consultants.
- **Enrique Schonberg-Schwarz**
  Consultor de estrategia e internacionalización de empresas. Socio directivo de Areaexport. Profesor del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.
- **Pere Serra**
  Relationship Manager del departamento de Instituciones Financieras Internacionales en "la Caixa"
- **Smeralda Uguccioni**
  Psicóloga y *Coachee* profesional.
- **Antoni Valls**
  Consultor de Desarrollo Directivo de HUMAN SUCCES ®.

Colaboradores

Ana Ayuso. Fundación CIDOB.
Iñigo Aldecoa. RHENUS Tetrans.
Ricard Bonastre. Emagister.
David Boronat. Multiplica.com.
Rafael Bueno. Casa Asia.

Arturo Chávez. Marítima Tuscor Lloyds.
Diego Frediani. RGX.
Pablo Furnari. Gas Natural Buenos Aires Norte.
Salvador Guillermo. Fomento del Trabajo.
Fernando Guirao. UPF.
Pau Herrera. Grupo BPMO.
Carlos Heeren. Apoyo Consultor.
Carlos Izquierdo. Laboratorios Kin.
Luis Alejandro Lagunes. ITESM, Campus Puebla.
Christian Liepert. Axikon.
Josep Mª LLoreda. KH Lloreda.
Manuel Ollé. UPF.
Gorka Oyaga. Gamo.
Alex Perera. Investigador del centro de Investigación en Ingeniería Biomédica ESAII, UPC.
Ramón Praderas. Circuit de Catalunya.
Xavier Puig. Banc de Sabadell.
Víctor Pujades. TCA Técnicas de Control y Análisis.
Xavier Ramírez. IQS Universidad Ramon Llull.
Josep Ross. Socio director Binomio China Consulting.
Iván Tintoré. Maitsa.
Santiago Tintoré. Danone.
Enrique Thoss. Arcor.
Rolf Wiedenbrüg. Volkswagen AG.
Josep Torrents. Germans Boadas.

~~15.~~ ANEXO 5. Programa de la Semana Internacional

Agenda viaje a Istanbul 2014-15. Perfil ESCI-UPF

Monday - June 29th, 2015		
	Departure to Istanbul at 6.00hs	Turkish Airlines
10:30	Arrival to the Ataturk Airport	
12:00	Check in the Nippon Hotel	TOPCU CD Nº 6 TAKSIM/BEYOGLU Istanbul
13:30	**Presentation in ACCIO office** **Content:** General information about Turkey, Turkish economy brief, Major Sectors, Business Culture, etc.	Buyukdere Cd. No: 201 A Blok Da: 127 Levent – Istanbul Tel: +90 212 278 7250 CPN Istanbul Mr. Ali Kahvecioglu
15:00	**DEIK International Economic Relations** www.deik.org.tr Helps to develop economic, financial, commercial, and industrial activities with foreign companies. Evaluate business opportunities.	TOBB Plaza Talatpaşa Cad. No:3 Kat:5 34394 GultepeLevent Istanbul Tel: +90 90) (212) 339 50 00
	Arkas Logistics http://www.arkaslojistik.com.tr/en/arkas_logistics_turkey.html It is one of the leading regional logistics service providers. Company provides freight forwarding and logistics services with its world-wide agency network. ***Pending confirmation***	KasapSokakArkasBinası No:2 Kat:2 Esentepe Tel: +90 212 340 51 11
17:30	Free time in Taksim / Beyoglu Zone / Galata Tower	

Tuesday - June 30th, 2015		
09:30	**ISPAT : The Republic of Turkey Prime Ministry Investment Support and Promotion Agency** **ISPAT** is the official organization for promoting Turkey's investment opportunities to the global business community and providing assistance to investors before, during and after their entry into Turkey. **http://www.invest.gov.tr/en-US/theagency/Pages/OurServices.aspx** **YaseminEsenlik /Chief Project Director** **EsraDoganTulgan / Senior Project Director** **A presentation is organized** **Content:**Why invest in Turkey, Business environment	DunyaTicaretMerkezi A1 Blok Kat: 8 No: 296-297 Yesilkoy Istanbul
11:30	**International Company visit - Hotel BarceloEresinTopkapı** Turkish business environment from an international point of view	186 Millet Caddesi, 34104 Istanbul Tel: +90 0212 631 1212
13:30	**Istanbul Chamber of Commerce** ICOC is an institution that organizes and records the commercial transactions of individuals and commercial institutions located in Istanbul. Also organizes events to introduce Turkish companies with International ones. **Content:**overall view of the structure of Turkish companies, doing business in Turkey, potential of Turkish companies, etc. **We are in contact with below people for the arrangements.** **TulayBahcetepe; ZeynepŞengül; AlişanCavaz**	Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / İstanbul Tel: +90 212 455 6000 Mr. MertComert
15:30	**EEN ISTANBUL – ISTANBUL CHAMBER OF INDUSTRY-** **http://www.aia-istanbul.org/** **www.iso.org.tr**	**Mesrutiyet Caddesi No: 62 Tepebasi Istanbul**

	Ms. ElifPusat / EU International Relations Department / Deputy Department Manager will make a presentation. It will include "*EU projects and general evaluation, relationship between Turkey and EU, and future*. "	**Tel.: 0 212 292 21 57 ext. 171-177** **eozman@iso.org.tr**
17:30	**Boat Tour in Bosphorous**	

Wednesday- July 1st, 2015		
09:00	**La CaixaBank** **Content:** Banking and finance, living in Turkey from a foreigner perspective	Location will be decided because their limited office size. Mr. VíctorGranero
	MUSIAD – Independent Industrialist and Businessmen Association **Ms. SevdeGuzel / Foreign Relations Coordinator**	
13:30	**Schneider Electric/ Company visit** **http://www.schneider-electric.com/** ***Pending confirmation***	
15:00	**KAGIDER – Women Entrepreneurs Association of Turkey / Ms. YesimSevig** **http://www.kagider.org/** **BOGAZICI BUSINESSWOMENS ASSOCIATION** **http://www.bogaziciiskadinlari.org/** **YOUNG BUSINESSMEN ASSOCIATION** http://tugiad.org.tr/ *Pending confirmation*	
	Coming back to hotel – Free time	

Thursday - July 2nd, 2015

	TIM – Turkish Exporters Assembly ***TIM, is the roof organization of the exporting companies. It represents around 52,000 companies in 26 different sectors*** http://www.tim.org.tr/en/ VolkanİncekaraBesteCoskuner / Regional CoordinatorBahadırÖztanyel / Department Head ***Pending confirmation***	DışTicaretKompleksiSanayiCaddesiYenibosna / Istanbul
	DHL Visit / Company visit **IdilPeltek / Business Development Manager** **Markus Reckling / Country Manager** **Cansun Say/ Human Resource Manager** ***Pending confirmation***	EGS Business Park Blokları B1 Blok No: 1 Yeşilköy / İstanbul
	Grief / Company visit **http://www.greif.com.tr/**	GEBZE ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ İHSAN DEDE CADDESİ 800.SOKAK NO.808 41480 GEBZE, KOCAELİ

Friday - July 3rd, 2015			
		Free Time in Oldcity of Istanbul **Hagia Sofia Museum** - entrance fee 30 TL (about 10 EUR) http://ayasofyamuzesi.gov.tr **Blue Mosque** (no charge) http://www.bluemosque.co/ *notes for the mosque: 1)Before step in to Mosque, take off your shoes and put in plastic bags provided at the entrance. This is required of all persons as part of Muslim tradition when entering a mosque. 2) If you are women wear a head covering when entering to Blue Mosque.Head coverings are available at the Blue Mosque entrance for free. 3)When you are inside the mosque, remain quiet and don't use flash photography* **The Basilica Cistern - YerebatanSarnici**- entrance fee 20 TL (about 7EUR) http://yerebatan.com	
	20.10 hs 22.55hs	Departure to Barcelona Arrival to Barcelona	Turkish airlines

Agenda viaje a Praga 2014-15. Perfil BSM- UPF

Lunes - 18 de junio de 2015		
7:45	Salida a Praga a las 7:45 hrs	Vueling Airlines
12:00	Check-in en el Hotel Rokoko	Vàclavské nám. 38/794, 100 00 Praha 1.
14:00	Reunión en los salones del hotel para la sesión introductoria a la economía checa a cargo del profesor responsable y coordinador de la semana internacional (Manuel Cienfuegos)	
18.00	Tarde libre	

Martes – 19 de junio de 2015		
7:30	Encuentro en la recepción del Hotel Rokoko. Salida hacia la fábrica Skoda, situada a 96 Km. de Praga. Se trata de uno de las principales empresas automotrices de Europa, que forma parte del grupo Volkswagen. Para más información: http://www.skoda.com.co/company/production-plants/mlada-boleslav/	
9:30	Conferencia a cargo del Profesor Jiri JIRA, que abordó cuestiones que van desde el proceso de compra hasta el HPO (*High Performance Organization*). El Profesor JIRA fue uno del *top managers* que participaron en el proceso de adquisición y privatización de Skoda, formando parte activa en el proceso de transformación de Skoda de una fábrica estatal poco eficiente en un centro de alto rendimiento. Preguntas y debate sobre las cuestiones tratadas.	**SKODA** tř. Václava Klementa 869 293 01 Mladá Boleslav

11:30	Conferencia a cargo del Dr. Tomas KINCL. acerca de "*Customer satisfaction in Automotive Industrie*", la cual se enfocó al mundo del marketing y posicionamiento de marcas en el mercado. El profesor KINCL tiene una amplísima experiencia internacional y es, además, profesor permanente de la Universidad de Praga. Preguntas y debate sobre las cuestiones tratadas.	**SKODA**
13:30	Almuerzo en Skoda (menú a elegir entre 2 opciones)	**SKODA**
15:30	Visita guiada a la fábrica de Skoda	**SKODA**
16:30	Visita guiada al museo Skoda	**SKODA**
17:30	Traslado al Hotel Rokoko	
19.00	Llegada al hotel. Tiempo libre	

Miércoles – 20 de junio de 2015		
09:00	Encuentro en la recepción del Hotel Rokoko. Salida hacia la empresa LAUFEN Czs.r.o.. Se trata de una empresa de productos de baño, adquirida por el grupo ROCA, SA, empresa global de distribución de artículos sanitarios y decoración. Para más información: http://www.roca.com y http://www.laufen.cz/cz/HOME/	
10:00	Conferencia a cargo del Director General de Laufen, sr. Alberto MAGRANS, que explicó las líneas maestras del funcionamiento de la empresa y su internacionalización. Preguntas y debate sobre las cuestiones tratadas.	**LAUFEN Czs.r.o.**

12:00	Almuerzo en restaurante cercano a ROCA	
14:00	Conferencia a cargo del Director Comercial, sr. Francisco LAFUENTE, que habló sobre Marketing y Recursos Humanos. Preguntas y debate sobre las cuestiones tratadas.	
16:30	Traslado al Hotel Rokoko	
17.00	Llegada al hotel. Tiempo libre	

Jueves – 21 de junio de 2015		
8:30	Encuentro en la recepción del Hotel Rokoko. Salida en autocar hacia la ciudad de Tabor, a 80 Km. de Praga.	
10:30	Llegada a **IQAP Czech Sro.** Se trata de una empresa de aditivos plásticos y coloración instalada en Chequia hace dos años para reforzar la producción de *masterbatch* negro. Para más información: http://www.iqapgroup.com	**IQAP Czech Sro.** Prumyslová, 451, Planá nad Luznici, CZ- 391 02 SEZIMOVO ÚSTI 2
11:00	Conferencia de aprox. 3 horas a cargo Marc FELTER, Director General de IQAP Chequia, queofreció una visión global sobre la estrategia de implantación en el extranjero, expansión internacional, ampliación productiva y plan de negocio. Preguntas y debate sobre las cuestiones tratadas.	
13:30	Almuerzo en la cantina del polígono industrial	
17:30	Salida hacia Praga.	
19.00	Llegada al hotel. Tiempo libre	

Viernes –23 de junio de 2015			
8:15		Encuentro en la recepción del Hotel Rokoko. Salida en autocar hacia la ciudad de Brandys Nad Labem, a 30 Km. de Praga.	
	9:00	Llegada a **Rubi Czech S.R.O.** Se trata de una mediana empresa de Ingeniería de Productos Metálicos que factura entorno a los 110 millones de euros, instalada en Chequia en el 2013. Su principal actividad es el sector del automóvil . Para más información: web: http://www.ipmrubi.com	**Rubi Czech S.R.O** Prazská 298, 250 01 Brandys Nad Labem.
	9:30	Conferencia a cargo Raúl PÉREZ, Plant Manager, que explicó los motivos de su implantación en Chequia, las dificultades con las que se han encontrado y cuáles son sus planes de futuro. Preguntas y debate sobre las cuestiones tratadas.	**Rubi Czech S.R.O**
	12.30	Salida hacia Praga	
	14.00	Almuerzo con charla final de cierre de la actividad a cargo sobre las oportunidades de negocio en Chequia del coordinador de la Semana Internacional, Manuel CIENFUEGOS.	
	16.00	Llegada al hotel. Tiempo libre	

Sábado – 24 de junio de 2015		
8:00	Encuentro en la recepción del Hotel Rokoko	Vueling Airlines

	Salida hacia el aeropuerto para embarcar en el vuelo VY8657 con salida a las 10,30 hacia Barcelona	
12.00	Llegada a Barcelona y fin de la actividad	

EXPEDIENTE Nº: 4313012
Máster Universitario en Negocios Internacionales / International Business
Universitat Pompeu Fabra

ALEGACIONES

Agradecemos a AQU las observaciones remitidas y quedamos a su disposición para cualquier aclaración sobre el contenido de esta información complementaria y de la memoria modificada que se adjunta a través del aplicativo.

A continuación se detalla cómo se ha modificado la memoria para recoger aquellos aspectos de la memoria original que necesariamente debían modificarse y para responder a las observaciones relativas a incoherencias o cuestiones que necesitaban aclaración. Se relaciona cada uno de los aspectos a modificar y a continuación se aporta el comentario correspondiente.

Justificación

- Si bien el interés académico de la propuesta se justifica a través de referentes externos, no se aporta la relación de ellos con el título propuesto, o en qué medida se han utilizado éstos para conformar el Plan Docente del presente Máster. Se recomienda aportar esta información.

Tal y como se solicita, se aporta la información requerida a lo largo del epígrafe 2.2.

- Por lo que se refiere al interés social del título, y dada la existencia de un grado verificado en Negocios y Marketing Internacionales impartido por ESCI-UPF, así como un Máster en International Business, un Curso Superior de Comercio Internacional, y un Máster en Gestión Internacional (el antecedente a este título), se deben clarificar las diferencias que justifiquen la implantación del nuevo Máster en términos académicos, científicos y profesionales entre el título en proceso de verificación y los restantes ofertados por ESCI-UPF y los otros centros relacionados con la UPF.

Se incluye en el epígrafe 2, correspondiente a la justificación, una comparativa del Máster propuesto con los distintos títulos relacionados con los Negocios Internacionales ofrecidos en ESCI-UPF.

- Finalmente, por lo que se refiere a la potencialidad interna de ambos centros de impartición para desarrollar la propuesta, y dado que se trata de estudios de postgrado —siempre relacionados con la dimensión de investigación—, se deberá aportar información sobre las líneas de investigación (proyectos, grupos y tesis) asociadas al ámbito disciplinar del máster propuesto.

Para dar respuesta a lo que AQU solicita, se ha incorporado esta información en el apartado de justificación (epígrafe 2.1) de la memoria, así como un listado de los trabajos más destacables de los grupos de investigación de ambos centros en el anexo 3 de la misma.

Competencias

- Por otro lado, la formulación del perfil de competencias es clara, si bien el número de competencias específicas es algo elevado, teniendo en cuenta que se podrían agrupar algunas de las competencias, atendiendo a la estructura planteada en el punto 3.1 de la memoria. Así por ejemplo, se podrían juntar en una de sola las competencias E2 y E3: "Dominar el análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de iniciar la primera fase de internacionalización" y "Capacidad para realizar un análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de consolidar su proceso de internacionalización".

Siguiendo las indicaciones de AQU y partiendo de la tabla de competencias específicas original, se ha procedido a agrupar competencias específicas formulando nuevas competencias que incluyen los objetivos de las agrupadas. La tabla a continuación muestra en su primera columna las competencias específicas originalmente presentadas y en la segunda la nueva lista propuesta.

Competencia original	Competencia propuesta
E1. Identificar las fases de internacionalización de una empresa (expansión, internacionalización y racionalización).	**E1.** Identificar las fases de internacionalización de una empresa (expansión, internacionalización y racionalización).
E2. Dominar el análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de iniciar la primera fase de internacionalización	**E2.** Dominar el análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de iniciar la primera fase de internacionalización y consolidar el proceso
E3. Capacidad para realizar un análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de consolidar su proceso de internacionalización.	
E4. Capacitar para diagnosticar la viabilidad de racionalizar los recursos de internacionalización de la empresa multinacional.	**E3.** Capacitar para diagnosticar la viabilidad de racionalizar los recursos de internacionalización de la empresa multinacional.
E5. Analizar, sintetizar e interpretar los datos.	**E4.** Analizar, sintetizar e interpretar los datos y dominar su aplicación en el análisis del potencial de negocio de un país.
E8. Dominar e interpretar la información y datos en el análisis de potencial de negocio de un país.	
E6. Interpretar la situación actual y futura del entorno económico, social y político internacional.	**E5**. Interpretar la situación actual y futura del entorno económico, social y político internacional.
E7. Reconocer e identificar las fuentes de información internacional (públicas y privadas) sobre el potencial de negocio de un país y de un sector de actividad económica.	**E6**. Reconocer e identificar las fuentes de información internacional (públicas y privadas) sobre el potencial de negocio de un país y de un sector de actividad económica.
E9. Evaluar y seleccionar el pool de países con potencial para la internacionalización de la empresa.	**E7.** Evaluar y seleccionar el pool de países con potencial para la internacionalización de la empresa identificando el encaje estratégico de la empresa con la oportunidad que cada una representa.
E12. Identificar el encaje estratégico de la empresa con la oportunidad que representa cada país.	
E10. Capacidad avanzada para usar y desarrollar herramientas de síntesis y comunicación de información para la empresa internacional.	**E8**. Capacidad avanzada para usar y desarrollar herramientas de síntesis y comunicación de información para la empresa internacional.
E11. Analizar en profundidad el sector, competencia, mercado, consumidor y distribución de cada país preseleccionado.	**E9**. Analizar en profundidad el sector, competencia, mercado, consumidor y distribución de cada país preseleccionado.

E13. Evaluar la selección del país adecuado para desarrollar el proceso de internacionalización de la empresa.	**E10**. Evaluar la selección del país adecuado para desarrollar el proceso de internacionalización de la empresa.
E14. Diseñar la red logística internacional de apoyo a la internacionalización	**E11**. Diseñar la red logística internacional de apoyo a la internacionalización
E15. Integrar las políticas de RSC de la empresa en el proceso de internacionalización.	**E12**. Integrar las políticas de RSC de la empresa en el proceso de internacionalización.
E16. Definir y desarrollar un proyecto de investigación de mercado para la toma de decisiones en un entorno empresarial internacional.	**E13**. Definir y desarrollar un proyecto de investigación de mercado para la toma de decisiones en un entorno empresarial internacional.
E17. Diseñar, organizar y gestionar la fuerza de venta que se desplegará en los nuevos mercados.	**E14.** Diseñar, organizar y gestionar la fuerza de venta que se desplegará en los nuevos mercados.
E18. Integrar las diferentes áreas de la empresa en la toma de decisión de negocio en un entorno internacional simulado.	**E15**. Integrar las diferentes áreas de la empresa en la toma de decisión de negocio en un entorno internacional simulado.
E19. Dominar y resolver los procesos legales y administrativos exigibles en el proceso de internacionalización.	**E16**. Dominar y resolver los procesos legales y administrativos exigibles en el proceso de internacionalización.
E20. Reconocer y aplicar la información, sistemas y modelos financieros para desarrollar las operaciones financieras internacionales.	**E17**. Reconocer y aplicar la información, sistemas y modelos financieros para desarrollar las operaciones financieras internacionales.
E21. Seleccionar, organizar, motivar y liderar los recursos humanos de la empresa en un entorno internacional.	**E18**. Seleccionar, organizar, motivar y liderar los recursos humanos de la empresa en un entorno internacional.
E22. Dominar las herramientas y capacidad avanzada para desarrollar con éxito una negociación a nivel internacional.	**E19.** Dominar las herramientas y capacidad avanzada para desarrollar con éxito una negociación a nivel internacional teniendo en cuenta la importancia de los aspectos socioculturales específicos de cada región.
E23. Reconocer la importancia de la cultura en el proceso de negociación internacional.	
E24. Dominar y saber emplear las distintas formas de organización de la empresa internacional.	**E20.** Dominar y saber emplear las distintas formas de organización de la empresa internacional.

En particular, se ha realizado la agrupación de las siguientes competencias al considerar su nivel de coincidencia suficientemente relevante, posibilitando su agregación:

- E2 y E3 originales en la nueva competencia E2 propuesta.

E2. Dominar el análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de iniciar la primera fase de internacionalización
E3. Capacidad para realizar un análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de consolidar su proceso de internacionalización.

Formulación agregada:

E2. Dominar el análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de iniciar la primera fase de internacionalización y consolidar el proceso

- E5 y E8 originales en la nueva competencia E4 propuesta.

E5. Analizar, sintetizar e interpretar los datos.
E8. Dominar e interpretar la información y datos en el análisis de potencial de negocio de un país.

Formulación agregada:

E4. Analizar, sintetizar e interpretar los datos y dominar su aplicación en el análisis del potencial de negocio de un país.

- E9 y E12 originales en la nueva competencia E7 propuesta.

E9. Evaluar y seleccionar el pool de países con potencial para la internacionalización de la empresa.
E12. Identificar el encaje estratégico de la empresa con la oportunidad que representa cada país.

Formulación agregada:

E7. Evaluar y seleccionar el pool de países con potencial para la internacionalización de la empresa identificando el encaje estratégico de la empresa con la oportunidad que cada una representa.

- E22 y E23 originales en la nueva competencia E7 propuesta.

E22. Dominar las herramientas y capacidad avanzada para desarrollar con éxito una negociación a nivel internacional.
E23. Reconocer la importancia de la cultura en el proceso de negociación internacional.

Formulación agregada:

E20. Dominar y saber emplear las distintas formas de organización de la empresa internacional.

Como resultado de esta agregación se ha procedido a modificar los códigos identificativos de las competencias en la descripción de objetivos del epígrafe 3.1 de la memoria.

Se ha introducido la nueva tabla de competencias específicas en la sección 3.2.

Por último, se ha procedido a re-codificar las competencias asignadas a cada descriptor en el epígrafe 5.3 de la memoria.

Acceso y admisión de estudiantes

- La propuesta tiene previstos mecanismos accesibles y adecuados de información previa a la matriculación y procedimientos de acogida y orientación a los estudiantes de nuevo ingreso, si bien se recomienda modificar la información y actualizarla al curso anterior y no al 2008/2009.

Siguiendo la recomendación establecida, se modifica la información correspondiente al epígrafe 4.1 y se actualiza al curso 2009-2010. Asimismo, se modifica el apartado 4.2 para ampliar la información sobre criterios de acceso y condiciones o pruebas de acceso.

- Dada la flexibilidad de los perfiles de entrada al máster, y en aras de un aprovechamiento del periodo de formación, es necesario detallar los procedimientos previstos para identificar posibles déficits formativos de los estudiantes correspondientes al "perfil ESCI-UPF". Asimismo, y para tales situaciones, deberán señalarse las acciones -complementos formativos- (a detallar en el apartado 5) a llevar a término para situar a los estudiantes en un mínimo nivel de homogenización. En consecuencia este aspecto debe de ser modificado en los términos anteriormente referidos a efectos de poder obtener una evaluación positiva.

En el apartado 4.3 de la memoria se ha indicado que los estudiantes del perfil ESCI-UPF recibirán un curso de fundamentos y herramientas para los negocios internacionales que garantice el aprovechamiento del programa. El plan formativo de este curso de fundamentos se incluye en el apartado 5 de la memoria. Asimismo se indica que se ha planificado que el

profesorado del máster evaluará en la sesión inicial de cada asignatura, la posesión por parte de los participantes del nivel competencial requerido y ofrecerá material complementario para que los estudiantes suplan las posibles carencias identificadas. Finalmente, los estudiantes podrán acudir a sesiones de tutoría personalizada con los profesores para resolver problemas que puedan surgir durante la realización este trabajo.

- Por lo que se refiere a las acciones previstas de apoyo y orientación a los estudiantes una vez matriculados, deben incluirse en la propia Memoria (o señalar el enlace web correspondiente) los requisitos y normativa de acceso, las condiciones de admisión y los procedimientos de admisión, sin que se remita al lector a otra documentación o normativa de la universidad.

  Asimismo, en la memoria se aporta información genérica sobre como la UPF orienta a los estudiantes una vez matriculados. Pero dado que este Máster se impartirá en el IDEC y en ESCI-UPF, debe detallarse para cada uno de estos centros, y específicamente para este Máster, los procedimientos previstos de apoyo y orientación a los estudiantes una vez matriculados. Se recomienda también detallar los mecanismos de apoyo y orientación a los estudiantes que cursaran el Máster en la modalidad no presencial.

Se ha incluido en el apartado 4.3 de la memoria una descripción de las acciones y organismos de apoyo y orientación de los estudiantes de ESCI-UPF y del Barcelona School of Management.

- Finalmente, por lo que se refiere a los criterios y procedimientos de transferencia y reconocimiento de créditos, y dado que existe un título propio que es antecedente de este Máster, debe explicarse si se va a hacer uso de las posibilidades concretas de reconocimiento de créditos, entre un título no oficial y uno oficial, siguiendo la legislación vigente. Asimismo, se debe rellenar la tabla de número mínimo y máximo de créditos a reconocer, del apartado 4.4 de la Memoria, y actualizar la información relativa al RD 861/2010, por cuanto en la memoria no se hace referencia a la nueva legislación aparecida tras el RD 1393/2007.

Tal y como se requiere, se ha adjuntado, en el anexo 4 la correspondencia entre el título propio y el Máster universitario propuesto. Asimismo, se procederá a la incorporación en el aplicativo, del número de créditos a reconocer.

Por otra parte se ha llevado a cabo la actualización correspondiente, en el epígrafe 4.4., de la información relativa al RD 861/2010.

Planificación de las enseñanzas

- La propuesta de máster plantea dos planes de estudios distintos en función de los centros de impartición, de modo que los estudiantes del Centro IDEC deben cursar 9 ECTS de Seminarios 3 de especialización, mientras que los estudiantes del Centro ESCI-UPF deben cursar 9 ECTS de prácticas externas. Puesto que una propuesta tiene que articular un solo plan de estudios, se debe subsanar este aspecto. En este sentido, una posible solución sería considerar las dos materias de 9 ECTS como optativas.

Se recoge la solución propuesta por AQU y así se incorpora en el apartado 5 de la aplicación informática.

- En cuanto a la coherencia interna entre las competencias establecidas y los métodos de enseñanza, las actividades formativas y las actividades de evaluación de los módulos o materias, debe procederse a la revisión de los contenidos de los módulos, puesto que existen solapamientos entre ellos. Por ejemplo, el tema de la responsabilidad social corporativa se imparte tanto en el módulo de Estrategia como en el de Operaciones. Los contenidos son los adecuados a una especialización en negocios internacionales, pero debe

comprobarse que no se solapen con los ya existentes en un grado de las mismas características de la propia universidad o de otro máster.

Efectivamente, algunas asignaturas del Máster en Negocios Internacionales tratan contenidos parecidos con pero con enfoques disciplinarios distintos y complementarios, especialmente aquellas que conforman un mismo módulo. No obstante, se han identificado determinados contenidos que por su naturaleza deberían concentrarse en módulos o asignaturas particulares y se ha procedido a realizar las modificaciones pertinentes en la memoria.

A continuación se enumeran los cambios realizados:

1. En la asignatura "Estrategia internacional de la empresa" del módulo "Estrategia":

1.1. Coincidiendo con la recomendación realizada por el Informe Previo de Evaluación, se ha procedido a concentrar el contenido de "Responsabilidad social corporativa" en la asignatura de "Cultura y Organización" (módulo de "Organización"). De este modo, se han suprimido los contenidos correspondientes en la asignatura "Estrategia internacional".

1.2. Por otro lado, con el fin de distinguir los contenidos relacionados con la globalización desarrollados en la asignatura de "Entorno económico, social y político internacional" (módulo "Análisis del entorno") de aquellos contenidos desarrollados en la asignatura "Estrategia internacional de la empresa" (módulo "Estrategia") se ha procedido a modificar el descriptor de contenido de la asignatura de "Estrategia". Se ha modificado el descriptor de contenido "Globalización" por el descriptor "Estrategia empresarial ante la globalización". El cambio se produce para aclarar que los contenidos de esta última asignatura se refieren a las reacciones estratégicas empresariales ante el proceso de globalización, mientras que los contenidos de la primera se centran en reconocer los cambios experimentados por el entorno de la organización.

2. En la asignatura de "Business Game: simulación de decisiones estratégicas" perteneciente al módulo de "Estrategia" se desarrolla la aplicación de determinados contenidos trabajados en la asignatura "Investigación de Mercados" (módulo "Comercial Internacional"). Debido a que se trata únicamente de su aplicación práctica se ha considerado oportuno eliminar el contenido de "Investigación de mercados" del módulo de "Estrategia".

3. En la asignatura de "Marketing Internacional" perteneciente al módulo "Comercial Internacional":

3.1. Se ha especificado con más detalle el contenido "beneficios de globalización" substituyendo el descriptor por "beneficios de la globalización en el área comercial" para distinguir este contenido del abordado en las asignaturas de "Entorno económico, social y político internacional" y "Estrategia internacional de la empresa".

3.2. Se ha fusionado el contenido "Selección de mercados" y "Método de entrada" en un único descriptor "Selección de mercados y formas comerciales de entrada". Este cambio permite diferenciar este contenido del desarrollado en la asignatura "Estrategia internacional de la empresa" (módulo "Estrategia"). La asignatura de Marketing Internacional profundiza en las estrategias comerciales de entrada y es, por tanto, más específica en sus contenidos en tanto que sólo conciernen al proceso de comercialización.

3.3. De forma parecida, se ha modificado el descriptor de contenido "Estrategia global vs. multi-doméstica" por "Estrategia comercial global vs. multi-doméstica" para distinguir este contenido del desarrollado en la asignatura de "Estrategia internacional de la empresa" bajo el descriptor "Las estrategias internacionales".

3.4. Se ha cambiado el descriptor de contenido "Implantación" por "Implantación comercial" de forma que se distingue del contenido desarrollado en la asignatura "Estrategia internacional de la empresa" en la que se tratan las etapas de expansión y racionalización del proceso de internacionalización. El cambio pretende clarificar que este contenido es específico del área comercial y que profundiza en aspectos concretos de las estrategias de marketing relacionadas con la internacionalización de la empresa.

4. En la asignatura de "Contabilidad y fiscalidad internacional" del módulo "Finanzas internacionales" se ha agrupado el contenido de análisis de los estados financieros que se presentaba en la forma desagregada que sigue:
    - Introducción al análisis de estados financieros
    - Análisis patrimonial y financiero

- Análisis económico
- Análisis de rentabilidad
- Análisis del fondo de maniobra

En su lugar se ha cambiado la presentación a la siguiente forma:

- Análisis de estados financieros:
  - Análisis patrimonial y financiero
  - Análisis económico
  - Análisis de rentabilidad
  - Análisis del fondo de maniobra

Este cambio se ha realizado para clarificar que el "Análisis patrimonial y financiero", el "Análisis económico", el "Análisis de rentabilidad" y el "Análisis del fondo de maniobra" no son más que componentes del contenido "Análisis de estados financieros".

5. En la asignatura "Contratación internacional y gestión aduanera" se corrige una duplicación de contenido "Responsabilidad Social Internacional" en la tabla descriptiva del módulo "Operaciones". De esta forma, este contenido se denomina en todos los apartados de la memoria "Responsabilidad social en comercio internacional". Esta denominación distingue este contenido del relacionado con la "Responsabilidad Social Corporativa" desarrollado en la asignatura de "Cultura y organización" del módulo "Organizativas".

Además de estos cambios que dan respuesta a la petición de revisar contenidos, se ha cambiado el nombre del módulo originalmente denominado "Organizativas" por "Organización" con el fin de uniformizar la designación de los distintos módulos.

Los mencionados cambios se reflejan tanto en la tabla descriptiva de la sección 3.3 "Estructura de Enseñanzas" como en la sección 5.3 (la descripción detallada de los módulos o materias de enseñanzas-aprendizaje de que consta el plan de estudios).

Por lo que se refiere a la diferenciación entre los contenidos del Máster y los demás estudios existentes en la universidad, se ha realizado un análisis comparativo entre los distintos títulos para dar respuesta la Modificación requerida en el Informe Previo referente a la Justificación de la implantación del nuevo máster. Esta comparativa se encuentra en la alegación correspondiente.

- Por lo que se refiere a la modalidad de impartición no presencial o virtual, deben detallarse en mayor medida las actividades formativas, que permitan asegurar la adquisición de las competencias. En la modalidad presencial se proporciona un detalle exhaustivo, mientras que en la modalidad on-line la información es mucho más escasa y uniforme para todas las materias. Por ejemplo, el 60% de la actividad en el aula se dedica a actividades prácticas, que no se detallan. Asimismo, se debe asegurar de manera más clara el sistema de control de las actividades de evaluación de los estudiantes, puesto que el acceso a la herramienta virtual través de un código no asegura que el estudiante sea el que realmente realice las actividades de evaluación.

Se ha procedido a detallar en mayor medida las actividades formativas en el epígrafe 5.3 (en los descriptores de cada una de las asignaturas). Asimismo se ha incorporado un sistema para el control de las actividades de la evaluación de los estudiantes, también en el epígrafe mencionado.

- Respecto a la ponderación de los distintos elementos de evaluación de las asignaturas del Máster, la memoria remite al plan docente. Sin embargo, una primera distribución de los sistemas de evaluación y su ponderación debe constar en la memoria de verificación.

Se ha introducido una descripción detallada del sistema de evaluación en el correspondiente apartado de la memoria en el que se relacionan y especifican:

a) Los criterios generares de evaluación. El denominador común para todas las materias es que se fundamenta en el trabajo y la evaluación continua.

b) Una descripción del régimen de exámenes finales: se especifica el período, número de convocatorias, las condiciones de realización de exámenes finales y las reglas para su revisión, conservación y calificaciones.
c) Las especificidades de la evaluación del trabajo de Fin de Máster.
d) Las especificidades de la evaluación de las Prácticas Externas.
e) Las especificidades de la evaluación del trabajo de la Semana Internacional.

Además, y con referencia a la ponderación de la evaluación de las asignaturas de la modalidad on line, se ha procedido a la incorporación de la misma en cada uno de los descriptores de la memoria.

- En las fichas de presentación de las distintas asignaturas únicamente consta el idioma inglés como idioma de impartición. Dado que uno de los centros va a impartir el máster en castellano, debe hacerse constar dicha dualidad, en función del centro de impartición.

Se procede a incorporar dicha información en cada una de las asignaturas, en la aplicación informática.

- En relación con la materia Semana Internacional, debe detallarse el país o los países de destino, así como el tipo de actividades e instituciones que se van a visitar. Asimismo, se debe explicar si los estudiantes en la modalidad no presencial cursarán de manera obligatoria esta asignatura, dadas las potenciales limitaciones que pueden tener (al tener otras actividades profesionales).

Tal y como se solicita, se procede a la incorporación de dicha información en el descriptor correspondiente a la materia Semana Internacional, en el epígrafe 5.3 de la memòria.

Personal académico

- En base a las evidencias aportadas, no se puede asegurar que el personal académico doctor previsto para el título, en ambos centros de impartición, cumpla con el requerimiento de un 50% de Doctores establecido por la normativa legal (Artículo 72.2, de la Ley 6/2001, de 21 de diciembre, modificada por la Ley Orgánica 4/2007, de 12 de abril). Asimismo, no se aporta información sobre su nivel de acreditación. Esta información tendrá que ser considerada por los órganos competentes en el momento de la autorización.

Respecto a este punto, se ha completado la información solicitada, que cumple con el requerimiento de un 50% de profesorado doctor. Por otra parte, cabe decir que de acuerdo con la normativa vigente en materia de centros adscritos, la dirección general de universidades verifica, en el momento de aprobar la adscripción, que el profesorado de dichos centros cumpla los requisitos establecidos por la normativa vigente sobre este tema. Efectivamente, dicho examen deberá llevarse a cabo también en el momento de la autorización del máster.

La tabla de profesorado en la correspondiente sección se ha modificado actualizando el profesorado disponible y la información acerca de la disposición de doctorado, acreditación y número de años de experiencia docente.

El máster cuenta con profesores de reconocido recorrido académico así como con profesionales de prestigio en el ámbito de la economía y de los negocios internacionales.

En ESCI-UPF, el número de profesores doctores cuya participación se prevé en el máster es de 17 sobre el total de 24 profesores participantes en el máster, de forma que un 70% de la plantilla docente es doctor. Entre el profesorado previsto para el máster, 6 disponen de acreditación y 3 están en proceso de solicitud de la misma. Con el fin de respetar la normativa actual no está previsto contratar profesores funcionarios de universidad pública.

En Barcelona School of Management, además, se ha indicado la responsabilidad en la coordinación de los módulos, que recae en profesores doctores y con evaluación positiva, lo que

refuerza el aspecto mencionado anteriormente. De los 24 profesores, 9 son doctores y 2 están en proceso de obtención del doctorado.

- Por otro lado, de acuerdo con la LOU 6/2001, de 21 de diciembre, modificada por la Ley orgánica 4/2007, de 12 de abril, el PDI funcionario no puede impartir docencia en centros privados. Este aspecto deberá ser tomado también en cuenta por parte de las administraciones que tengan que verificar o, en su caso, autorizar la implantación del título. Este aspecto será objeto de atención en el seguimiento de la titulación.

La LOU establece, en su artículo 72.3 la incompatibilidad entre ser profesor permanente de una universidad pública y ser profesor de un centro privado de enseñanza universitaria. Ahora bién, ello no significa que la Ley excluya de una forma absoluta la posibilidad de que un profesor permanente de una universidad pública pueda colaborar en la docencia de una enseñanza de master, en el que elementos como la participación de profesores de otras universidades e instituciones, la especialización y orientación profesional son notas características.

Para permitir el acomodo de estas características a un master oficial impartido por un centro adscrito, la Ley prevé, en su artículo 83, que las diferentes estructuras de investigación “y su profesorado a través de los mismos (...) podrán celebrar contratos con personas, Universidades o entidades públicas y privadas (...) para la realización de trabajos de carácter científico, técnico o artístico, así como para el desarrollo de enseñanzas de especialización o actividades específicas de formación”.

Por tanto, una interpretación integradora de los artículos 72.3 y 83.1 revela que la voluntad del legislador es exclusivamente evitar que los profesores permanentes de las universidades públicas compatibilicen con el ejercicio de la docencia en un centro privado en ausencia de dos elementos: a) que dicha colaboración se canalice a través de la misma universidad (el artículo 83.2 lo concreta) y que b) sea para desarrollar enseñanzas de especialización u otras actividades específicas de formación. Así pues, la presencia de estos elementos configura una excepción a la prohibición del artículo 72.3.

A este respecto, y a instancias del informe previo emitido por AQU en relación a otros programas evaluados dLa Barcelona School of Management y para este propio, gestionado por los dos centros mencionados, se está en proceso de establecer el régimen de las colaboraciones que desarrollarán al amparo del artículo 83.1 de la LOU.

- Debe aportarse también información que acredite la experiencia docente e investigadora del profesorado en los ámbitos que impartirán docencia en el máster. Finalmente, no se evidencia información acerca de la experiencia docente y de la utilización de herramientas virtuales del personal académico.

En respuesta a este comentario, la mayor parte del profesorado del máster ha colaborado con anterioridad con las respectivas instituciones (ESCI-UPF y/o Barcelona School of Management), y por lo tanto tienen experiencia en el uso de las nuevas tecnologías para la docencia. Asimismo, todos los profesores nuevos reciben, antes de empezar su actividad docente, formación específica sobre el uso de las herramientas TIC disponibles en la institución.
La información correspondiente a los recursos necesarios y disponibles en cada centro se ha incorporado en el epígrafe 7. También se hace referencia a las herramientas virtuales en el epígrafe 5 (punto 5.3).

Recursos materiales y servicios

- En cuanto a los recursos materiales y servicios disponibles al centro ESCI-UPF, la memoria señala que existen suficientes recursos materiales para la impartición de este Máster. Sin embargo, no se demuestra tal aseveración, y se recomienda ampliar la información asociada a este punto, dado que se impartirán más de 8 titulaciones (algunos Grados) y el número de aulas de distintos tamaños es limitado (téngase en cuenta que sólo hay una aula de informática de 26 ordenadores).

Para dar respuesta a la petición de ampliar la información asociada a los recursos materiales y servicios disponibles al centro de ESCI-UPF se ha introducido un nuevo sub-apartado (en el apartado 7.1.1.) bajo el nombre de “utilización esperada de espacios 2011-12”. Los datos aportados clarifican que se prevé que el máster coincida temporalmente con 2 únicas titulaciones impartidas en ESCI-UPF (una de ellas en extinción) y la elevada disponibilidad de espacios para su impartición. Asimismo en este sub-apartado se justifica la plena disposición del aula de informática para el máster.

- Por lo que se refiere a las entidades colaboradoras se recomienda aportar en este apartado el listado de convenios con empresas en las que se realizarán las prácticas empresariales (para el centro ESCI-UPF) y confirmar si las empresas citadas en el anexo 2 de la memoria serán en las que en un futuro realizarán las prácticas los estudiantes.

Las siguientes acciones se han emprendido para dar respuesta a estas indicaciones:

1. Para dar respuesta a la recomendación de aportar el listado de empresas con las que se han establecido convenios de cooperación educativa se ha insertado una tabla que incluye el nombre de la empresa y el país donde se realizan las prácticas en el cuerpo de la memoria (Apartado 7). Para no sobrecargar el cuerpo de la memoria, la información acerca del sector, el responsable de prácticas y la actividad realizada se mantienen en el Anexo 2 de la memoria.

2. En el apartado 7 se han introducido varias consideraciones respecto a las empresas que ofrecerán las prácticas.

Resultados previstos

- Los valores cuantitativos de los indicadores están adecuadamente justificados, si bien se recomienda clarificar si las tasas serán las mismas para los dos centros en los que se impartirá el título.

Tal y como se recomienda, se clarifica en el apartado 8.1 de la memoria, que las tasas esperadas para los distintos perfiles del Máster Universitario serán similares a cada título propio correspondiente a los centros de impartición.

Sistema de garantía de calidad

- El sistema de garantía interna de la calidad (SGIC) asociado a la propuesta presentada participa de los principios generales que sustentan el SGIC de la Universitat Pompeu Fabra (actualmente en proceso de evaluación de su diseño en el marco del programa AUDIT). De este modo, en el momento que el diseño del SGIC de la UPF obtenga un informe final favorable, se deberá revisar aquellos aspectos que comparte con el modelo general de la Universidad, manteniendo aquellos aspectos específicos asociados a los centros que imparten el título. Así pues, este aspecto será objeto de atención en el seguimiento de las titulaciones.

Agradecemos el comentario y tomamos nota para que así se lleve a cabo en el momento de la verificación mencionada.

EXPEDIENTE Nº: 4313012
Máster Universitario en Negocios Internacionales / International Business
Universitat Pompeu Fabra

SEGUNDAS ALEGACIONES

Agradecemos a AQU las observaciones remitidas y quedamos a su disposición para cualquier aclaración sobre el contenido de esta información complementaria y de la memoria modificada que se adjunta a través del aplicativo.

A continuación se detalla cómo se ha modificado la memoria para recoger aquellos aspectos de la memoria original que necesariamente debían modificarse.

Acceso y admisión de estudiantes

Revisar y describir con mayor detalle los complementos formativos.

Se ha revisado y detallado el contenido del curso de complementos formativos del máster en modalidad ESCI-UPF en el Apartado 5 de la memoria. Se ha indicado la dedicación dentro y fuera del aula, el programa de los módulos que lo componen, y su evaluación y resultados. Se garantiza de esta forma que todos los estudiantes habrán recibido la formación necesaria a partir de la cual trabajar las competencias avanzadas del Máster propuesto.

16. ANEXO 6. Publicación al DOGC del cambio de nombre del centro adscrito

CVE-DOGC-A-16071046-2016

DISPOSICIONS

DEPARTAMENT D'EMPRESA I CONEIXEMENT

ORDRE EMC/48/2016, de 22 de febrer, per la qual es dóna conformitat al canvi de denominació de l'IDEC Escola d'Estudis Superiors, centre adscrit a la Universitat Pompeu Fabra, que passa a denominar-se Barcelona School of Management.

L'IDEC Escola d'Estudis Superiors va ser adscrit a la Universitat Pompeu Fabra, mitjançant l'Ordre ECO/12/2011, de 25 de gener, per la qual s'autoritza l'adscripció de l'IDEC Escola d'Estudis Superiors a la Universitat Pompeu Fabra i s'hi implanta l'estudi universitari oficial de màster en polítiques públiques i socials.

L'IDEC Escola d'Estudis Superiors imparteix, entre d'altres, diversos estudis oficials de màster universitari.

El centre té l'objectiu d'adaptar la seva denominació a una nova estratègia de marca única, per al millor posicionament dels programes que s'ofereixen i amb una clara vinculació al management en sentit ampli.

En conseqüència, de conformitat amb el que estableixen la Llei orgànica 6/2001, de 21 de desembre, d'universitats; la Llei 1/2003, de 19 de febrer, d'universitats de Catalunya i els Estatuts de la Universitat Pompeu Fabra, a proposta del Consell de Govern i amb l'informe favorable del Consell Social de la Universitat Pompeu Fabra, i a proposta del director general d'Universitats,

Ordeno:

Article únic

Es dóna conformitat al canvi de denominació de l'IDEC Escola d'Estudis Superiors, centre adscrit a la Universitat Pompeu Fabra, que passa a denominar-se Barcelona School of Management.

Disposició final

Aquesta Ordre entrarà en vigor l'endemà de la seva publicació al *Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya.*

Barcelona, 22 de febrer de 2016

Jordi Baiget i Cantons

Conseller d'Empresa i Coneixement

(16.071.046)

ISSN 1988-298X http://www.gencat.cat/dogc DL B 38014-2007